كيف تعيش الحياة وتحب الحياة

How To Live life And Love It

كيف تعيش الحياة وتحب الحياة

How To Live life And Love It

البروفسور جينيفيف بيهريند
J – behrend

ترجمة

محمد نمر المدني

كيف تعيش الحياة وتحب الحياة

How To Live Iife And Love It

البروفسور جينيفيف بيهريند J – behrend

ترجمة: محمد نمر المدني

سنة الطباعة: ٢٠٠٩

عدد النسخ: ١٠٠٠

جميع العمليات الفنية والطباعية تمت في:

دار ومؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع

يطلب الكتاب على العنوان التالي:

دار ومؤسسة رسلان

للطباعة والنشر والتوزيع

سوريا ـ دمشق ـ جرمانا

هاتف: ٠٠٩٦٣ ١١ ٥٦٢٧٠٦٠

فاكس: ٠٠٩٦٣ ١١ ٥٦٣٢٨٦٠

ص. ب: ٢٥٩ جرمانا

كيف تعيش الحياة وتحب الحياة

هذا الكتاب هو مجموعة من الدروس يقدمها المعلم الرئيس والمدرب في أشهر المعاهد الأمريكية. **جينيفيف بيهريند** يهدف لاستكشاف طبيعة الواقع. ويبين لنا بطريقة واضحة وموجزة الظروف والأحداث التي وقعت في حياتنا وهي على وجه التحديد المرتبطة بالأفكار التي نفكر بها.

الأفكار الثاقبة بالكامل من المعارف والتقنيات العملية، كيف يعيشون في الحياة والحب بطريقة سهلة وممكنة.؟. هذا دليل لكم يهديكم برفق نحو الحياة المشرقة الوادعة والسعيدة إلى أبعد الحدود. إذا كنتم دائما تريدون أن تتعلموا.

مؤلف الكتاب هو البروفسور **جينيفيف بيهريند (J – behrend)** الشهير في أوروبا وأميركا، ودول الغرب كافة. والذي تتمتع كتبه بشعبية واسعة للغاية. والغرض من سلسلة المحاضرات هذه هو تسليط الضوء على الشخصية – وهي الدروس المميزة والغنية التي ألقاها في الجامعات البريطانية والأمريكية. تطالعونها هنا بسهولة بعد أن تم جمعها في مجلد واحد يوضح المبادئ التي تتحكم في العمل الإبداعي، والظروف المهيّئة له والمحيطة به.

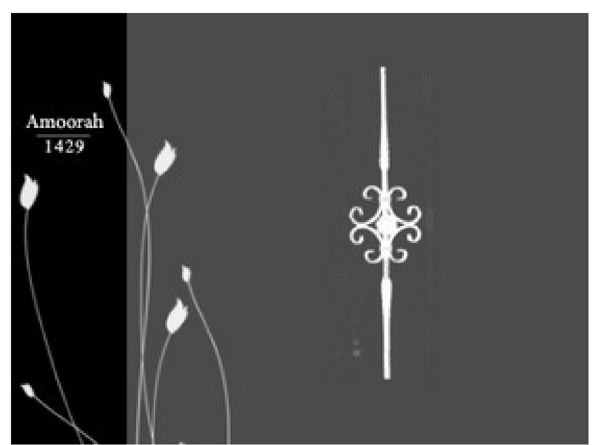
الحياة والحب والجمال

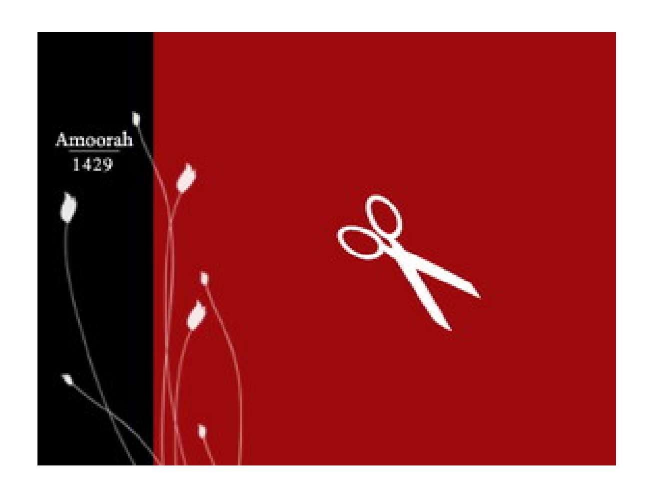
الحياة هي الحب، والحب هو الحياة. فحيثما وجدت الحياة يجب أن يوجد الحب. والاثنان متلازمان حتماً، فلا حياة لشخص لا يشعر بالحب، ولا يتبادل الحب مع الآخرين.

اختر ثم حلل شخصيتك

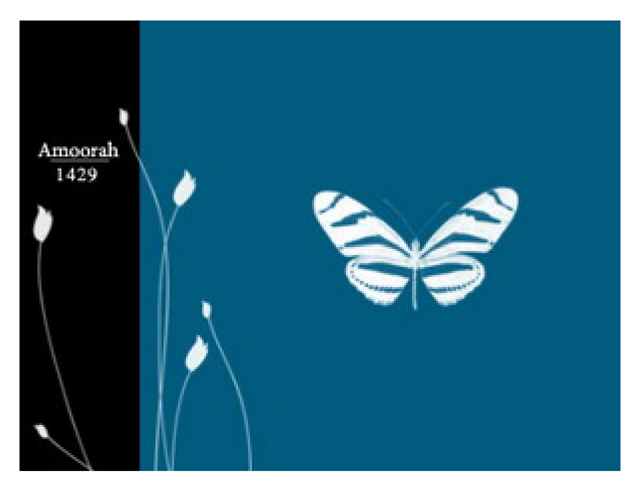
ما عليك إلا أن تختار صورة تناسبك وترى تحليلاً لشخصيتك.

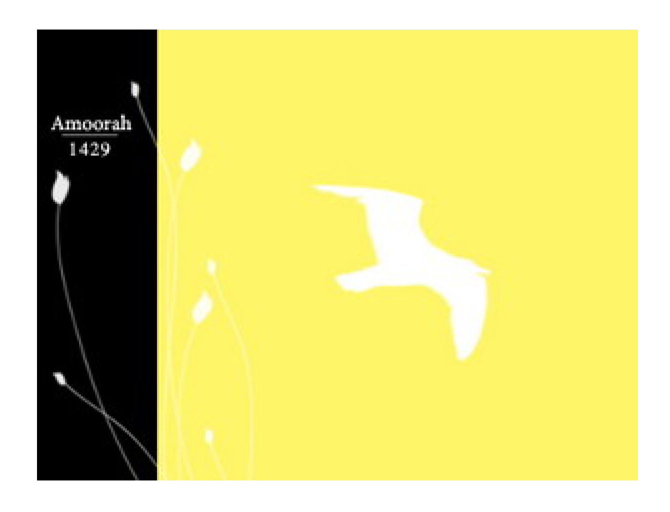
الصور:






Amoorah
1429


Amoorah
1429

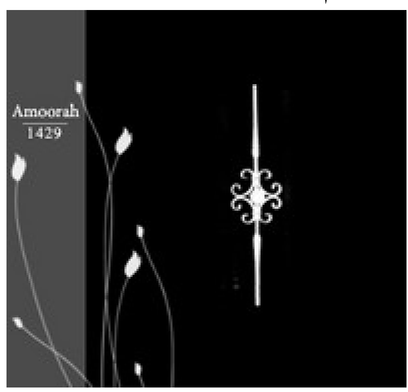

Amoorah
1429


Amoorah
1429


Amoorah
1429

بعد ما تم اختيار الصورة

إليكم التحليل



في منتهى العملية والجدية..لكنه بين الحين والآخر يريد الحب والإثارة..

جدي ورغم جديته فهو مزاجي..

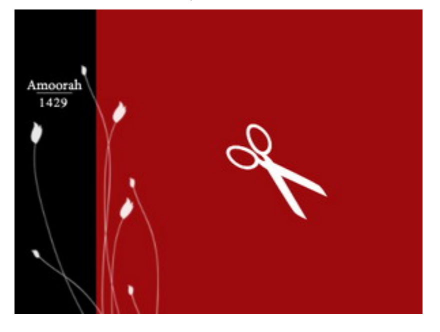
لكن مزاجيته مدروسة..فهو قليلاً ما يخاطر بنفسه ومصالحه ويحاول قدر الإمكان ألا يخسر..

هو محافظ به قدر من التزمت والتحجر وبه ميزة التركيز الجيد..

يملك أفكاراً جيدة ..أحياناً مباشر إلى درجة الشراسة والعدوانية في إثبات وجهة نظره، إنه قائد ويريد إثبات وجوده في العالم كله..

محاسنه: الاستقلالية و الجرأة ..

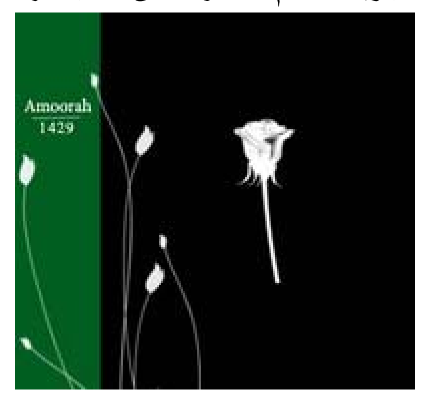
عيوبه: الغضب و الإحباط لأن الآخرين لا يقدرون ..



حياته مملوءة بمواجهات صارمة ومختلفة.

جيد في أي عمل يتطلب ذكاء وحسن استخدام للعقل.

يعمل أفضل حين يعمل لوحده. يملك 'حاسة سادسة'
وقدرات روحانية عالية ولكنه متردد في اتخاذ القرارات ..
به قدر كبير من الإنسانية..
به مقادير كبيرة من الاستقلال الذاتي والمادية والمثالية..
لكنه قد لا يظهر ذلك في ذات الوقت.
به نزعة كبيرة لمساعدة الآخرين.
محاسنه: الشجاعة و الطموح و قوة الشخصية ..
عيوبه: عدم القدرة على السيطرة على النفس في حالة الغضب ..



حساس وغريزي ويحب أن يحاط بالآخرين ولا يفضل أن يكون لوحده، ولكنه قد يبالغ في هذا الأمر فتصبح حياته مملوءة بالناس والتواجدات الاجتماعية.

يساعد ويشعر بسعادة ومساندة الآخرين. يؤمن كثيراً بالتعاضد الاجتماعي ..

ينفذ ما يطلب منه.. لكنه شخص يكرر أخطاءه ..
غير عملي ولكنه مبدع ويحب الصداقة ..
متوتر غير مستقر يحتاج إلى الحب ويشجع على الحب.
محاسنه: الاعتدال والسيطرة على الذات ..
عيوبه: عدم الجرأة ..



عاطفي مستقل بذاته..واثق في نفسه يعرف ماذا يريد..

هو يكره التدخل، يميل للمثالية المبالغة حتى يكاد لا يكون عملياً..

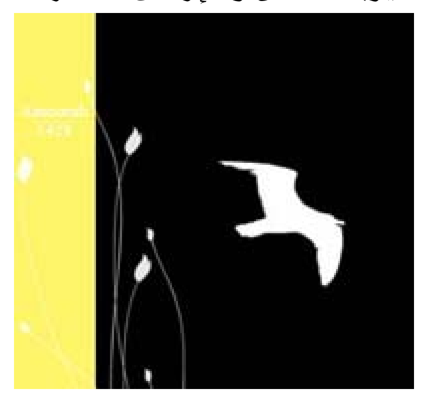
لديه حس رومانسي لكل شيء حوله..

حساس سريع الإعجاب بالآخرين، ولديه حس إنساني عال ..

به خاصية المرح وأخذ الحياة بسهوله..

محاسنه: لون الذكاء و الثقة في النفس ..

عيوبه : القلق و الإرهاق لكثرة الأعباء ..



لديه قدرة تواصل لفظي وعقلي جيدة مع الآخرين..

ولديه قدرة التمتع بكل شيء في الحياة. وهو محبوب.

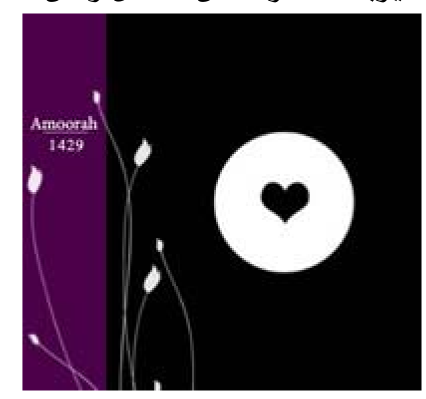
لا يمكن السيطرة عليه ويبحث عن متعة وتغيير دائم في الحياة ..

يتحول إلى ناقد شرس حين ينتقد.هو قد لا يبدو مستقراً..

لكنه في الواقع مستقر وبثقة..وهو يملك خططاً لكل شيء في حياته.

محاسنه: التواصل الاجتماعي و الانفتاح ..

عيوبه : الخوف من الفشل و من نقد الآخرين ..



يعايش صراع النجاح والفشل في حياته. حياته فيها التواءات كثيرة..

ولكنه في حاجة ماسة للدفاع والتأييد الاجتماعي مهم عنده لتأكيد الثقة بالذات.

يشجع الطموح في ذاته وفي الآخرين، لكنه لا يشعر دائماً بالأمان، حتى أنه قد ينطوي على ذاته.

يملك روحا قيادية ..قوي.قوته قد تصل إلى حد القسوة حين يريد الوصول ..

محاسنه: له حس داخلي فريد من نوعه ..

عيوبه: التوتر بسبب العادات و التقاليد المتشددة ..



يملك موهبة الإيحاء لآخرين بكل الإبداعات التي يبدون اهتماماً فيها!

هو متعاون، لكن مثاليته هي التي تخلق إعاقة تعاونه مع الآخرين!

يريد أن يكون دائماً الأول وهو أحياناً يخلق جواً من التوتر للمحيطين به ..

لديه قدر من التفكير الاقتصادي وله طرق عديدة للتكيف مع الحياة.

يؤمن بالقوة والقدرة البدنية كأساس في الحياة.جيد في مجال الأعمال الحرة..

يرتكب الكثير من الأخطاء، لكنها ليست أخطاء مدمرة لا يمكن إصلاحها.

محاسنه: التواضع و البساطة و الطيبة ..

عيوبه: الإحساس بالذنب،و عندما يحدث يكون قوياً مدمراً ..

قيسي درجة نعومتك

لبيـان مـدى نعومتـك نقـدم لـك هـذا الاختبـار، وهـو طريقـة لطيفـة وسـريعة. ليس فيها درجـات تحديد المستوى. لكن عليك أن تقومي بحساب الحروف التي قمت باختيارها.

أي نوع من القماش تفضلينه؟

أ- القطن.

ب- الحرير.

ج- الدانتيل.

ما هو نوع عطرك المفضل ؟

أ- الأعشاب.

ب- المسك.

ج- الزهور.

ما هو الشيء الذي تحملينه معك دائماً في حقيبة يدك ؟

أ- عطر.

ب- ماسكارا وأحمر شفاه.

ج- كيس ماكياج كامل.

أي نوع من الأفلام تفضلين ؟

أ- الكوميدي.

ب- الدراما.

ج- الرومانسية.

تشعرين بالخجل ؟

أ- نادراً.

ب- أحياناً.

ج- دائماً.

كيف تتخيلين الرجل المثالي ؟

أ- أن يكون مضحكاً.

ب- أن يكون مخلصاً.

ج- أن يكون حساساً.

عندما تخرجين كم من الوقت تحتاجين لكي تجهزي نفسك؟

أ- نصف ساعة.

ب- ساعة.

ج- ٢-٣ ساعات.

ما هو نوع ملابسك المفضل ؟

أ- ملابس مريحة.

ب- ملابس على آخر صيحات الموضة.

ج- ملابس تظهر أنوثتك.

ما هي ألوانك المفضلة ؟

أ- الألوان الزاهية.

ب- الألوان الدافئة.

ج- الألوان الفاتحة والباستيل.

حساب النتيجة

إذا كانت أغلبية الأجوبة من فئة - أ - درجه رقتك : وديعة

أنت حالمة لأقصي درجه ! ولديك طبيعة رقيقه وصبورة .

تملكين إحساساً جميلاً تجاه الجميع حولك ! فأنت طيبه وعطوفة على الكل.

تغمرك أنوثة لأقصي درجة ، لديك حس جيد ، متجاوبة ، ولديك إحساس قوي بذاتك..

إذا كانت الأغلبية (ب) فدرجة رقتك : معتدلة

أنت فنانة بطبيعتك ! جذابة وصادقة ، أناقتك، سحرك وذوقك الرفيع يجذبون الجميع إليك . إحساسك بجمالك وأنوثتك يظهر في مظهرك الخارجي للجميع .

كيف لمن حولك ألا يعجبوا بك..؟!

إذا كانت الأغلبية (ج) فإن درجة رقتك :عميقة

وأنت شخصية واثقة من نفسها ! فاتنة و الجميع يجدونك مثيرة جداً ! لكنك لا تظهرين هذه الصفات للجميع.. وهذا ما يجعلك رقيقة وذات أنوثة طاغية . ثقتك في أنوثتك تغنيك عن أن تظهري كل مفاتنك للناس.

اشبكي أصابعك وشاهدي الحقيقة

هذا الاختبار مبني على دراسات دقيقة وصحيحة، ويمكنك الاستفادة منه بسهولة.

بعدما تشبكين أصابع يديك مع بعض .. احفظي شكلها، ، وبالأخص شكل وضع إصبع الإبهام في كلتا اليدين.

لا تنزلي لأسفل الموضوع إلا وأنت متأكدة أنك حفظت شكلها..

الاحتمالات

إذا كان إصبع الإبهام في اليد اليمنى فوق إصبع الإبهام الذي باليد اليسرى ..

فأنت عقلانية ..

وإذا كان العكس بمعنى إبهام اليسرى فوق اليمنى .. فأنت شخص عاطفي.

كن مغناطيساً للبشر

أسرار الجاذبية الشخصية تتحقق عندما تكون شخصية مغناطيسية يميل إليها الآخرون ولا ينفرون منها. فاتبع هذه الخطوات وطبقها :

كن خلوقاً

أظهر اهتمامك بالآخرين

ولك الوصفة السحرية لكسب اهتمام الآخرين:

سلّم على من تلقاه بحرارة.

ابتسم ابتسامة صادقة.

أخبره بشوقك إليه.

عدد الصفات الخيرة التي فيه.

امنحه الثقة بنفسه.

شجعه على الأعمال التي أنجزها.

أظهر له إعجابك بشخصيته.

دعه يتحدث عن نفسه.

استمع إليه بكل اهتمام.

لا تقاطعه وهو يتكلم.

التفاؤل والحماس

التفاؤل بوابة النجاح. فما من بطل ولا عظيم ولا شهير إلا وكان يملك شخصية قوية عتيّة وحماساً متدفقاً نحو الوصول إلى القمة وأول ما يجب عليك، لتحصيل العافية الأخلاقية، أن تكون متفائلاً عن وعي وفهم .

تفاءل .. فرغم وجود الشر، هناك الخير...!

تفاءل.. فرغم وجود المشاكل، هناك الحل...!

تفاءل.. فرغم وجود الفشل، هناك النجاح...!

تفاءل.. فرغم قسوة الواقع، هناك زهرة أمل...!

تواضع لكل الناس

فالتواضع للإنسان الطيب المؤمن، أما المتكبر فليس جديراً بأن يُتواضع له!

تواضع... فهي وصية الأنبياء لأممهم !

تواضع... فهي نصيحة الحكماء لمجتمعاتهم !

تواضع... فهي حكمة الفلاسفة لجماهيرهم !

لا تغضب أبداً

كن هادئاً تصنع المعجزات، فالهدوء سمة من سمات النجاح والهدوء تعبير عن شخصية قوية ومتماسكة والهدوء عنوان لإنسان واع ومتحضر !

يقول علماء النفس "إن الإنسان الذي يغضب لأتفه الأسباب هو إنسان ركيك الشخصية" والحقيقة فإن الهدوء يطفئ الغضب، كما يطفئ الماء النار!

تعلّم السحر الذي ينبع من الشخصية. وهو الابتسامة

الابتسامة مصيدة القلوب، فهي طريقة سهلة لصيد قلوب الآخرين، لا تكلفك شيئاً سوى أن تبتسم بصدق وإخلاص !

لا تنسَ تقديم الهدايا

وإليك ملخص لوسائل ذكية تكسب القلوب في إهداء الهدية:

- إهداء الهدية لذوي الحاجة .
- تقديم الهدية داخل غلاف .
- أرفق الهدية بابتسامة .
- نوّع في تقديم الهدايا .
- لا تنس الزهور في تقديم الهدايا .
- اختر الهدية القريبة لقلب المهدي إليه .
- ارفع ثمن الهدية من الهدية نفسها .
- راع المكان والزمان في إهداء الهدية .
- لا تذكر دائماً الهدية.

اهتم بشكلك ومظهرك

ويكون المظهر الحسن في نظافة البدن وحسن الهندام، وطيب الرائحة.

أتقن فن الكلام

كل الناس يتكلمون ولكن القليل منهم من يجيد الكلام فإليك مبادئ فن الكلام ..

- باشر حديثك بطريقة ودية .
- ابدأ حديثك بالامتداح الصادق.
- اطرح الأسئلة بدلاُ من إصدار الأوامر.
- اترك فرصة الحديث للطرف الثاني.
- امدح التقدم مهما كان ضئيلاً.
- تحدث عن أخطائك قبل أخطائه .

- تحدث عن الأخطاء بصورة غير مباشرة وبطريقة مؤدبة .
- أظهر أن الخطأ قابل للتصحيح .
- اعرض أفكارك بطريقة تمثيلية.

يقول أرسطو:

"ليست الشجاعة أن تقول كل ما تعتقد ، بل الشجاعة أن تعتقد كل ما تقوله".

أتقن فن الاستماع والإصغاء

لقد خلق الله لك لساناً واحداً وأذنين، كي تسمع ضعف ما تتكلم ...!!

إذاً وسائل الإصغاء الجيد هي :

١- السمع باهتمام.

٢- التركيز في النظر إلى المتكلم.

٣- المشاركة في الحديث مع المتكلم.

العطس يعبر عن الشخصية...

العطس ليس مسألة عفوية وإنما يعبر عن شخصية العاطس.

فالعطس ينقسم إلى أربعة أنواع:

الأولى تسمى العطسة الحماسية

وهي العطسة الكبيرة القوية والحيوية، التي تصدر عن الشخصية القيادية الجذابة التي تتمتع بأفكار عظيمة، ومنفتحة، اجتماعية ومتفائلة.

أما الثانية فهي العطسة الرائعة

التي يجتهد صاحبها في خفض صوت العطسة، ويكون شخصاً ودوداً محباً للعشرة والأضواء وليس الضوضاء، كما أنه شخص يمكننا الاعتماد عليه وجدير بالثقة.

أما الثالثة فهي العطسة الحذرة

التي يتمتع صاحبها بالوقار والاعتدال في شئونه، وعادة ما يعمد إلى تغطية فمه أثناء العطس بيده أو بمنديل ويكون دقيقاً وحذراً وعميقاً في تفكيره.

أما الرابعة فهي العطسة المخيفة

ذات الصوت القوي كأنه المدفع، وعادة ما يكون صاحبها سريع الحكم على الأشياء وحماسياً في قراراته.

أسس تكوين الشخصية الناجحة

العبقرية والنجاح

ليس التفوق والنجاح في ميادين الحياة المختلفة مطابقاً للإبداع.. فقد يكون المرء عبقرياً.. ولا يكون ناجحاً وقد يكون ناجحاً .. ولا يملك سمات العبقري.

مهارة الإدارة

ليس المهم أن يكون لدى الإنسان الكثير من الإمكانات والموارد..ولكن المهم هو توظيفها وإدارتها على أحسن وجه ممكن..والإدارة الجيدة مهارة يمكن اكتسابها.

اليقظ هو الفائز

الفرص في الحياة كثيرة بالنسبة إلى اليقظ المؤهل للاستفادة منها.. لكنها قليلة جداً بالنسبة إلى الكسالى والفوضويين ومحدودي الطموحات. فلتكن من أولئك الذين يكسبون الفرص.

التفوق على الذات

أعظم أشكال التفوق هو التفوق على الذات.. وهو لا يأتي إلا من خلال الالتزام بالتحسن الدائم.. ولذا فإن الشخص الناجح لا يقتنع بالوضعية التي هو عليها..ويتطلع دائماً إلى ما هو أفضل وأرقى.

الوقت من ذهب

ليس هناك ناجحون لا يهتمون بالوقت..ولا يحرصون على الاستفادة منه على نحو مقبول.

الوصول إلى الأهداف

للناجحين دائماً أهداف سواء كانت قصيرة أم بعيدة المدى.. فهي تتسم دائماً بالوضوح..كما أنها مرنة والوصول إليها ممكن.

تراكم النجاحات

يؤمن الناجحون بأن النجاحات الصغيرة حين تتراكم تتحول إلى شيء عظيم.

المهارات تؤدي للنجاح

سلوك الناجحين منطقي.. فهم يؤهلون أنفسهم للنجاح ويكتسبون المهارات التي تتطلبها الأعمال التي يريدون القيام بها.

طاقة وإرادة

يتمتع الناجحون بالإرادة الصلبة.. وحين يلتزمون بعمل فهم يملكون الطاقة على الاستمرار في إنجازه. لذا يجب علينا إدراك هذه المعاني وجعلها جزءاً من مفاهيم الحياة.. وجزءاً من سلوكنا الشخصي ...

نصائح لممارسة التفكير الإيجابي

اضطّراب نقص الانتباه

للوهلة الأولى يبدو أن التفكير الإيجابي واضطراب نقص الانتباه لا يمتان بصلة لبعضهما، ولكن الكثير منا من المصابين باضطراب نقص الانتباه يطورون أنماطاً للتفكير السلبي بسبب الإحباط من كثرة التحديات وانغماسهم في ضغوط الحياة. هذا المظهر السلبي يزيد من صعوبة إدارة هذه التحديات والتحرك إلى الأمام.

ممارسة التفكير الإيجابي

ممارسة التفكير الإيجابي يسمح للمصابين باضطراب نقص الانتباه التركيز على قوتهم وإنجازاتهم مما يزيد من سعادتهم ودافعهم للعمل، ويسمح بقضاء وقت أكبر في إحراز تقدم ووقت أقل في الإحساس بالإحباط وصعوبة الخروج منه. وهذه النصائح تقدم اقتراحات عملية من الممكن استخدامها لمساعدتك في التغيير إلى نمط التفكير الإيجابي:

- **احرص على الاعتناء بنفسك**

من الأسهل أن تصبح إيجابياً وأنت تغذي نفسك وتمارس الرياضة وتأخذ قسطاً مناسباً من الراحة.

- **ذكّر نفسك بالأشياء التي يجب أن تمتن من أجلها**

الضغوط والتحديات لا تبدو بهذا السوء حين تذكر نفسك بالأشياء التي تراها جميلة في حياتك. أن تفكر في ذلك لمدة ٦٠ ثانية في اليوم أن تقف وتقدر هذه الأشياء سوف تحدث فرقاً هائلاً.

- **ابحث عن الأدلة بدلاً من القيام بافتراضات لا تستند على أساس**

في بعض الأحيان يؤدي الخوف من أن لا تكون محبوباً أو مقبولاً لافتراض أنك تعرف ما يفكر فيه الآخرون، ولكن خوفك بطبيعة الحال ليس واقعاً. إذا كنت تخشى أن المزاج السيئ لصديق أو أحد أفراد العائلة هو نتيجة لشيء فعلته أو أن زملاءك في العمل يتغامزون عليك حين تدير لهم ظهرك واجههم واسألهم. لا تضع وقتك قلقاً من وجود مشكلة ما دون إثبات.

- **لا تستخدم المطلقات**

هل أخبرت يوماً شريكك " أنت دائما متأخر"! أو اشتكيت لصديقك "أنت لا تتصل أبدا"؟ التفكير والتحدث بالمطلقات مثل "دائماً" و"أبداً" يجعل الموقف يبدو أسوأ مما هو عليه ويبرمج عقلك على الاعتقاد بأن بعض الناس لا أمل فيهم أن يتغيروا.

- **انفصل عن الأفكار السلبية**

أفكارك ليس لها أي قوة ضدك إذا لم تحكم عليها. إذا لاحظت أن لديك فكرة سلبية انفصل عنها وشاهدها ولا تتبعها.

- **اقهر الأفكار السلبية التلقائية**

تلك هي الأفكار السلبية التي تأتي كرد فعل طبيعي مثل"هؤلاء يضحكون لابد وأنهم يضحكون عليّ"، أو "مديري يريد مقابلتي؟ لابد وأن هناك شيء سيئ قد حدث!!"، حين تلاحظ هذه الأفكار يجب أن تدرك أنها لاشيء أكثر من أفكار سلبية تلقائية لذا اقهرها!!!

- **احرص على حب وملامسة وحضن أفراد أسرتك وأصدقائك**

ليس من المهم أن تكون خبيراً لتعلم فوائد حضن دافئ. التلامس البدني الإيجابي للأهل والأصدقاء وحتى حيوانات أليفة تربيها هي إشارة لحظية تعني أمسك بي وهي تعبر عن حب واستسلام ورغبة في القرب.

- **زد من نشاطك الاجتماعي**

بزيادة نشاطك الاجتماعي تقلل من وحدتك. أحط نفسك بمن هم أصحاء وسعداء وستتأثر بطاقتهم الإيجابية!

- **تطوع في مؤسسة خيرية أو ساعد آخرين**

فالجميع يشعر بالسعادة حين يساعد شخصاً ما. يمكنك أن تتطوع بوقتك أو بمالك أو بمجهودك أو بمصادرك. كلما أعطيت العالم طاقة إيجابية كلما أخذت في المقابل.

- **استخدم أسلوب القطع لمكافحة نمط الاجترار**

إذا وجدت نفسك تجتر الأحداث فإن أفضل طريقة لوقف هذا النمط هو مقاطعته وإجبار نفسك على فعل شيء مختلف تماماً. الاجترار هو التركيز المبالغ فيه على أحداث سلبية ، وهو لا يكون بناءً أبداً لأنه ليس منطقياً أو موجه لحل ولكنه مجرد قلق زائد. حاول أن تغير البيئة من حولك كأن تذهب للتمشية أو أن تجلس بالخارج. يمكنك أيضاً اصطحاب صديق أو كتاب.

قواعد تنمية الذات

طموح الإنسان الإيجابي يرتبط بالتنمية المستمرة، حيث يبدأ بذاته ولا ينتهي منها، لأنه يترسخ في لا شعوره أن التغيير يبدأ من الإنسان وبتغيّره يتغير كل شيء.

وإذا أدرك المرء ذلك فلا توقفه العوائق فتقدمه في مراحل العمر لا يمنع مشاريعه التنموية. ولا انعكاسات الواقع توقفه عن نشاطاته، و يعمل ليل نهار لتطبيق القواعد لتنمية ذاته وإيقاظ همته وتوظيف طاقاته، حتى يصبح رمزاً للإيجابية وكتلة من الإنتاجية.

ونحن نحفزه على ذلك كله، وننصحه بإتباع القواعد التالية:

اجعل ما تقوم به من الأعمال والواجبات صغيراً كان أو كبيرا وفي أي مجال كان، من ضمن حساباتك، لذا لا تستهن بابتسامة أو إلقاء محاضرة ولا تستخف بجلسة استرخاء أو مكافأة الذات بسفرة سياحية.

واعلم ليس بإمكان أحد أن يدخل في أغوار باطنك عقلاً و نفساً و روحاً دون موافقتك، دائما راجع جهاز الاستقبال عندك، ومدى تدقيقه في اختيار الأمور و مدى دقته في التوافق مع الرغبات.

إن الخطأ هو أن لا تبدأ وليس أن لا تخطئ، لأن الإبداع لا يأتي دون تجارب فاشلة، فلا تجعل في قاموسك كلمة اسمها فشل و لكن هو التواصل ومحطة من محطات المراجعة.

افتخر بإيجابياتك مع تجنب كل معاني الغرور،وسجّل إنجازاتك على صفحات قلبك وتفكر فيها عند مواطن الضعف وأمام التحديات.

املأ فراغك بالخير والتزم ببرنامج متوازن ولا تنسَ مصاحبة الخيّرين من بني جلدتك، وخالط باستمرار من يحبونك ويساهمون في تطويرك.

من الضروري أن تحب نفسك ولكن بعيداً عن آفة العُجب، واحترم ذاتك ولكن على أن لا تنسى قواعد التواضع وخفض الجناح.

عبر عمّا في باطنك ولكن وفق خطوات مدروسة ومراعاة للمواقع ومعرفة للآخر، وإيّاك أن تقع في شباك الانفعال و التحامل.

اشكر من أحسنَ إليك وقدّر من أثنى عليك، ولكن لا تخادع بعدم معرفتك لذاتك، ولا تتغنَّ مع أنغام المديح.

فليكن اكتشافك لذاتك من اكبر مشاريع حياتك لأنك بذلك تعرف مدى صلاحيتك، هل أنت على مستوى الأداء أم عليك الالتزام الأكثر.

حصن ذهنك من الأفكار السلبية وقاوم الموجات السوداوية وإياك أن تستقبل رسائل ليست في صالحك.

فليكن عتابك لذاتك مراجعة لها لا إحباطاً ولوماً، تصحيحاً لا هزيمة، ولا تتقمص في لباس (أنا لست في المستوى المطلوب).

تأجيل الأعمال شيء طبيعي إذا كان مدروساً أو ضمن مرونة الخطة، إما إذا كان كسلاً أو عشوائياً أو وقعت في شباك اللامبالاة فالحذر الحذر لأنك بذلك ستخسر نفسك و الواجب معاً

عند كل صباح انوِ على أن تعيش باستقامة لأنها منبع الكرامة، فإذا وقعت في خطأ فأسرع مراجعتها بتوبة نصوحة.

من الضروري أن تستفيد من تجارب الآخرين نجاحاً وفشلاً، نجاحاً للاقتداء وفشلاً للاتقاء، ولكن لا تنسَ أن عندك تجارب ذاتية فاغتنمها وأعدها وكررها إذا كان يسرك.

قوانين تنشط مغناطيسيتك

لا تجادل الأحمق، فقد يخطئ الناس في التفريق بينكما.

الفشل في التخطيط يقود إلى التخطيط للفشل.

قد يجد الجبان ٣٦ حلاً لمشكلته ولكن لا يعجبه سوى حل واحد منها وهو ....الفرار....

شق طريقك بابتسامتك خير لك من أن تشقها بسيفك.

من أطاع الواشي ضيَع الصديق.

أن تكون فرداً في جماعة الأسود خير لك من أن تكون قائداً للنعام.

لا تستحِ من إعطاء القليل فإن الحرمان أقل منه.

إذا لم تعلم أين تذهب، فكل الطرق تفي بالغرض.

يوجد دائماً من هو أشقى منك، فابتسم.

يظل الرجل طفلاً، حتى تموت أمه، فإذا ماتت، شاخ فجأة.

عندما تحب عدوك، يحس بتفاهته.

إذا طُعِنْت من الخلف، فاعلم أنك في المقدمة.

الكلام اللين يغلب الحق البين.

كلنا كالقمر .. له جانب مظلم.

لا تتحدَّ إنساناً ليس لديه ما يخسره.

العين التي لا تبكي، لا تبصر في الواقع شيئاً.

المهزوم إذا ابتسم، أفقد المنتصر لذة الفوز.

لا خير في يمنى بغير يسار.

الجزع عند المصيبة، مصيبة أخرى.

الابتسامة كلمة معروفه من غير حروف.

اعمل على أن يحبك الناس عندما تغادر منصبك، كما يحبونك عندما تتسلمه.

لا تطعن في ذوق زوجتك، فقد اختارتك أولاً.

لن تستطيع أن تمنع طيور الهم أن تحلق فوق رأسك ولكنك تستطيع أن تمنعها أن تعشش في رأسك.

تصادق مع الذئاب ... على أن يكون فأسك مستعداً.

ذوو النفوس الدنيئة، يجدون اللذة في التفتيش عن أخطاء العظماء.

إنك تخطو نحو الشيخوخة يوماً مقابل كل دقيقة من الغضب.

كن صديقاً، ولا تطمع أن يكون لك صديق.

إن بعض القول فن .. فاجعل الإصغاء فناً.

الذي يولد يزحف، لا يستطيع أن يطير.

اللسان الطويل دلالة على اليد القصيرة.

نحن نحب الماضي لأنه ذهب . ولو عاد لكرهناه.

من العظماء من يشعر المرء بحضرته أنه صغير ولكن العظيم بحق هو من يُشعر الجميع في حضرته بأنهم عظماء.

من يطارد عصفورين يفقدهما جميعاً.

المرأة هي نصف المجتمع وهي التي تلد و تربي النصف الآخر.

كلما ارتفع الإنسان، تكاثفت حوله الغيوم والمحن.

قوانين التقمص العاطفي الهائل

١) اختر مشكلة لك مع شخص ما أثارت مشاعرك.

٢) ركز في معرفة الأسباب الدقيقة التي أطلقت هذه المشاعر.

٣) استحضر الصورة التي كان عليها الشخص الآخر أثناء حدوث الموقف وحاول أن تتخيل الدوافع وراء تصرفه.

٤) غير موضعك وضع نفسك مكان الشخص الأخر وفكر من وجهة نظره في التصرفات التي تصرفتها أنت في هذه المشكلة.

٥) ابحث عن درس يمكنك تطبيقه بحيث يؤدي إلى نتائج أكثر إيجابية أو يزيد من فهمك وتعاطفك مع الشخص الآخر مستقبلاً.

٦) في النهاية قم بالمراجعة هل كانت طريقة تعاملك معه صحيحة أم أن عليك أن تغير من طريقة تعاملك وتفاعلك معه ؟

مشاهدتك للتلفزيون تحدد شخصيتك

الطريقة التي تشاهد بها التلفزيون تفصح عن شخصيتك:

القيام بأعمال أخرى أثناء مشاهدة التلفزيون

إذا كنت ممن يقومون بمشاهدة التلفزيون وقراءة الكتب والمجلات أثناء المشاهدة.. فأنت شخصيه مرنة لا ترفض التفاهم.. نشيط تميل إلى العمل الحر وتأسيس مشروعات تجارية كما أنك سعيد وسيد مجتمع تهتم بالعمل الاجتماعي .

التفرغ والاندماج أثناء مشاهدة التلفزيون..

إذا كنت لا تحرك ساكناً أثناء مشاهدة التلفزيون فيجذبك ويسيطر على خلجات نفسك وتشد برامجه السحرية انتباهك حتى نهاية العرض.. فأنت تتمتع بخيال واسع وخصب وتمتلك مقدرة فائقة على التعاطف والانسجام مع الآخرين..

الانفعال مع برامج التلفزيون

إذا كنت ممن يتجاوب مع الأحداث التلفزيونية أو التعليق على ما يدور من أحداث على الشاشة أو التجاوب بالصياح والتهليل والهتاف والتشجيع... فهذا معناه أن شخصيتك ذكية إلى أبعد الحدود كما أنك استقلالي وترفض سيطرة الغير وفرض الآراء.. مرح وبشوش وصلب لا تقبل الهزيمة أو الخضوع..تفضّل الدراسة والمناقشة قبل اتخاذ القرار..

النوم المتقطع أثناء المشاهدة

يدل هذا على أنك شخصية بسيطة وهادئة.. تفضل إتقان العمل على السرعة الهوجاء عند تأديته.. تمتلك القدرة على حل المشاكل في هدوء..لا تقحم نفسك في مشاكل الآخرين.. أنت شخصية تؤتمن على الأسرار.. يقدر فيك الأصدقاء خاصية الهدوء وعدم تدخلك في شؤونهم..

تبدّل القنوات باستمرار

تغيير القنوات بصفة مستمرة أثناء العرض بحجة البحث عن أحداث مهمة فهذا يدل على أنك فضولي محب للاستطلاع ومعرفة آراء الآخرين... بالإضافة إلى حيويتك المتدفقة ونشاطك المتجدد.. وأنك متحدث لبق تصلح للعمل كمحاضر أو مدرس أو مذيع..

تنزعج من الإعلانات:

تجنب البرامج التجارية والإعلانات التلفزيونية.. تغيير القنوات عند ظهور الإعلانات على الشاشة الصغيرة. معناه أن شخصيتك عملية ترفض تبديد الوقت فيما لا فائدة منه.. فضلاً عن حرصك الشديد في الأمور المالية .. أنت شخصية تعتمد على نفسها وتفضّل الهدوء على الضوضاء والزحام..

وسائل لتطوير ذكائك العاطفي

الذكاء العاطفي هو أحد المفاتيح الهامة للوصول إلى عبقريتك الكامنة فهو يشمل كل أوجه تفاعلاتك مع الآخرين ومن يطمح في تحقيق شيء في هذه الحياة دون أن يكون لديه شيء من الذكاء العاطفي إنما هو كمن يحاول الإبحار بسفينة في خضم الأمواج العاتية والرياح القاسية دون شراع، ففي ظل هذا الوضع قد تبذل كل ما في وسعك لتحافظ على مسارك ولكن لا أمل في أن تحقق تقدماً كبيراً.

بعض الوسائل لتطوير ذكائك العاطفي:

الوسيلة الأولى : الوعي بالذات:

إنها القدرة على إدراك عواطفك وأفكارك وأفعالك وتصرفاتك واعتبارك لنفسك ومعرفة من أنت ومن تريد أن تكون.

أجرى عالم النفس روبرت ديلتس العشرات من المقابلات مع كبار رجال الأعمال ووجد أنه لدى كل منهم إجابة على ثلاث أسئلة هامة للغاية ترتبط بالناحية العاطفية وهي: من أنت ؟.. ما هي رسالتك أو هدفك بالحياة؟ ما الذي تشعر به الآن؟.

فإذا لم تعرف من أنت فلا تنتظر من مديرك أن يفهمك، ولا تنتظر أن تقيم علاقات قوية مع زملائك وإذا لم تعرف رسالتك وهدفك في الحياة فلا تنتظر أن ترضى بعملك وإذا لم تعرف مشاعرك فكيف لك أن ترجو أن تكون استجابتك للأمور صحيحة؟

ثلاث خطوات للوعي بالذات:

اجلس في مكان هادئ واسترخ وامسك قلماً وورقة واتبع الخطوات التالية:

١) تعرف على ما تشعر نحوه بمشاعر سيئة في حياتك، وأكمل كتابة هذه الجملة (ما أشعر نحوه بمشاعر سيئة هو......). لا تستبعد أي شيء.

٢) تعرف على الأشياء التي تشعر نحوها بمشاعر إيجابية في حياتك وأكمل الجملة الآتية"ما أشعر نحوه بمشاعر إيجابية في حياتي هو.....) لا تستبعد أي شيء.

٣) اعرف ما تشعر به الآن ثم أكمل الجملة الآتية (ما يمكنني أن أتعلمه وأقوم به لتحسين الأشياء التي أشعر نحوها بمشاعر قوية هو....).

الوسيلة الثانية : الثقة القوية:

هذا الأسلوب يوضح لك كيفية التعامل مع المشاعر السلبية من خلال تنمية نوع من الثقة الصلبة صلابة الصخر والتي تمثل الفاصل بين النجاح والفشل في أوقات الأزمات والشخص الذي يثق في نجاحه غالباً ما يميل إلى خط النهاية أكثر من أولئك الذين تملأهم الشكوك في نجاحهم ومع ازدياد ضغوط العمل للأسف نجد شعورين ينتابان كثيراً من الناس هما الشعور بالإرهاق والشعور بالضغط وترى "شارماين ويليز" المستشار المالي أن ارتفاع الذكاء العاطفي أمر لابد منه للتغلب على الضغط الشديد وتقول " لقد وجدت أن الخروج من حالة القلق تستغرق من الوقت ضعف ما يستغرقه منع القلق قبل حدوثه".

ويمكنك استخدام الذكاء العاطفي في خلق ثقة بالنفس ثابتة تمثل حائط صد ضد المشاعر السلبية التي تؤدي للضغط والإرهاق وقد كشفت الأبحاث أن المكون الأساسي للثقة هو إدراك أنك مهيأ للكارثة وسوف تتغلب عليها، وهذه المعرفة تساعد الناجحين على الاستمرار في طريقهم مهما كانت العوائق، ويرى "ألان كلتر" الصحفي الرياضي وخبير التحفيز أن أساس الثقة التي لا تتزعزع هو معرفة أنك على استعداد لأسوأ الاحتمالات.

قواعد اكتساب الثقة القوية:

اسأل نفسك ما الذي أدى بالتحديد إلى تولد الشعور السلبي، (قد يكون بسبب الإهانة التي وجهها لك الموظف أو حينما طلب منك عملاً زائداً على عملك الأصلي أو رجل يشهر إشاعات عليك.

ما هي أسوأ النتائج التي يمكن أن تترتب على الموقف الذي تسبب في هذا الشعور ؟ وحاول أن تتخيل أسوأ ما يمكن حدوثه.

كيف سأتعامل مع وطأة الموقف في حالة حدوث هذا الأمر الأسوأ ؟ من الذي ستلجأ إليه ليمدك بالدعم العاطفي؟

كيف ستتعامل مع الضيق الذي ستشعر به وكذلك مع الشعور بفقدان زمام الأمور؟

ما الذي ستؤول إليه الأمور في الواقع إذا حدث هذا الشيء السيئ ؟ فمهما بلغت مرارة الألم في بداية الأمر ماذا بعد حدوث أسوأ الاحتمالات: هل ستموت؟ هل ستقتل نفسك؟

هل ستظل محطماً طوال حياتك؟ أو هل ستنهض على قدميك وتحاول مرة أخرى؟ تماماً كما فعلت في التحديات الأخرى التي واجهتك في حياتك ؟ (إذا كنت تنوي النهوض مرة أخرى فمعنى ذلك أنك قد بدأت تشعر بثقتك بنفسك).

ماذا يكفي أن أفعل للتخفيف من الآثار التي ستنجم عن الاحتمال الأسوأ عند وقوعه ؟ هل هناك أي طريقة لإعادة الأمور إلى نصابها؟ (قد يكون من الأفضل أن تضع قائمة الاختيارات المتاحة).

ما الذي يمكنني فعله الآن لأزيد من فرص حدوث نتيجة ما إيجابية؟ الآن لم يعد هناك مبرر لك لتضيع الوقت في القلق بشأن أسوأ السيناريوهات المتوقعة وأصبحت لديك فرصة لتركيز جهدك على إيجاد إستراتيجية وقائية من أجل منع هذا الأمر من الحدوث.

التقمص العاطفي الهائل

هذه وسيلة أساسية من وسائل الذكاء العاطفي تمكنك من إقامة علاقات مع الآخرين وهي ببساطة عبارة عن القدرة على معرفة وفهم مواقف الآخرين ومشاعرهم ورد فعلهم.

وهناك حكمة تقول: إذا كنت ترغب في فهم شخص ما فعليك أولاً أن تسير بجانبه " فحتى تنجح في علاقاتك مع الآخرين عليك أن تفهم كيف يفكرون وكيف يشعرون وتتفاعل معهم على وفق تفكيرهم ومشاعرهم.

تقويم الذاتية

انطلق نحو النجاح في الحياة

(١)غيّر الطباع التي تراها خاطئة فيك.

(٢)راقب أفكارك لأنها ستصبح كلمات، وراقب كلماتك لأنها ستصبح أفعالاً، وراقب أفعالك لأنها ستصبح عادات، وراقب عاداتك لأنها ستصبح شخصية، وراقب شخصيتك لأنها ستصبح مصيراً.

(٣)اسأل نفسك دائماً هذه الأسئلة: من أنا ؟ وكيف وصلت إلى هنا ؟ وإلى أين أريد أن أذهب ؟ ولماذا أريد أن أذهب ؟ وماذا يقف في طريقي ؟ وكيف أتغلب عليه ؟

(٤)عندما تغير طريقة تفكيرك تكون قد غيرت عالمك بأكمله.

(٥)اعلم أن حياتك الآن من صنع أفكارك السابقة.

(٦)لا أحد يستطيع أن يسلبك النجاح إلا أنت بنفسك.

(٧)اعلم أن التفكير هو أصل كل فعل فغير طريقة تفكيرك تتغير أفعالك.

(٨)إذا كان لديك رغبة حقيقية للتخلص من أي عادة مدمرة فإنك قد شفيت منها بالفعل بنسبة ٥١٪.

(٩)إن ما تحكم به على الآخرين يحكمون به عليك.

(١٠)إنك لا تستطيع أن تشتري السعادة بكل أموال العالم لأن مملكة السعادة موجودة في فكرك ومشاعرك.

(١١)اعلم أن العقل هو الذي يجعلك سليماً أو مريضاً أو تعيساً أو سعيداً أو غنياً أو فقيراً فتعلم السيطرة على عقلك من خلال أفكارك.

(١٢)واعلم أنه من لم يفشل لم ينجح.

(١٣)واعلم أن ثقة الناس بك من خلال ثقتك بنفسك.

(١٤)أنت تكون ناجحاً وسعيداً عندما تعتقد ذلك.

(١٥)التركيز على النجاح يساعد على حدوثه.

(١٦)إذا كان مصعد النجاح معطلاً استخدم السلم درجة درجة.

(١٧)إن سلوكك الخارجي يعكس ما بداخلك سلبياً أو إيجابياً.

(١٨)العقل مثل العضلة كلما مرنته كلما زادت قوته.

(١٩)ليس هناك فشل وإنما هناك نتائج فقط.

(٢٠)آمن بمبدأ ((أنا يستحيل علي الفشل)).

(٢١)تحمل المسؤولية في كل الظروف.

(٢٢)الناس هم أعظم مواردك.

(٢٣)لا يوجد نجاح دائم دون الالتزام.

(٢٤)لا تبحث عن ألأخطاء ولكن ابحث عن العلاج.

(٢٥)تمر على الإنسان يومياً ١٦٠ ألف فكرة ٨٠٪ منها سلبية.

(٢٦)ازرع النجاح واحصد ثماره.

(٢٧)الناس ليسوا كسالى ولكن لديهم أهدافاً لا تحثهم على فعل شيء.

(٢٨)إننا نتحول إلى ما نفكر فيه طوال اليوم.

(٢٩)اسأل نفسك هذا السؤال: ما الذي يجعلني ناجحاً؟

(٣٠)كل مشكلة تمر عليك في حياتك تحمل معها الهدايا الكثيرة.

(٣١)إنني لا أنصت لما تقوله وإنما أنصت لما تفعله.

(٣٢)إحساسك بالنجاح يقربك منه.

(٣٣)ما دمت تستطيع أن تحلم بالشيء فبإمكانك تحقيقه.

(٣٤)إن الإنسان دائماً يتحول إلى ما يحب.

(٣٥)عندما تكون لديك الرغبة المشتعلة للنجاح فلن يستطيع أحد إيقافك.

(٣٦)كن مصراً على النجاح فالإصرار يقضي على المقاومة.

(٣٧)أسهل طريقة في إدارة الوقت هو : افعل كل شيء في الحال.

(٣٨)الناس يعاملوننا وفقاً لسلوكنا معهم.

(٣٩)ما يعتقده العقل ينجزه الجسم.

(٤٠)الممارسات تخلف العادات.

(٤١)القرارات تحول حلمك إلى حقيقة فقرر من الآن ماذا تريد؟

(٤٢)العلم طريقك إلى الاحتراف.

(٤٣)تخصص حتى تنجح.

(٤٤)تعلم كما لو كنت مبتدئاً.

(٤٥)اعتقد كما لو كانت المعجزات ممكنة.

(٤٦)إذا كنت تعتقد شيئاً فكل ما تعتقده يمكن تحقيقه.

(٤٧)إن المحافظة على سيطرة العقل كالسيطرة على ثور متوحش هائج.

(٤٨)أنت قادر على النجاح إذا فكرت في النجاح.

(٤٩)لكي تكون كبيراً يجب أن يكون تفكيرك كبيراً.

(٥٠)كلما ازدادت معرفتك في أي مجال ازدادت ثقتك بنفسك.

(٥١)كتابة أهدافك على الورق تزيد احتمالات تحقيقك لها بنسبة ١٠٠٠٪.

(٥٢)لا يوجد ما يمنعك من الوصول إلى القمة في مجالك سواك.

(٥٣)تجنب الأشخاص السلبيين مهما كلفك الأمر لأنهم أكبر مدمر للثقة بالنفس.

البرمجة اللغوية العصبية . Nlp.

تعريف البرمجة اللغوية العصبية:

هـي قـدرتنا علـى استخدام لغـة العقـل بطريقـة إيجابيـة تمكننـا مـن تحقيـق أهدافنا في حياتنا.

البرمجة:

هـي القـدرة علـى اسـتخدام واكتشـاف الـبرامج العقليـة المخزنـة في عقولنـا والتي نستخدمها في اتصالنا مع الآخرين ومع أنفسنا.

اللغوية:

هـي قـدرتنا علـى اسـتخدام اللغـة المفتوحـة للكشـف عـن أسـلوب تفكيرنـا واعتقادنا.

العصبية:

تشير إلى جهازنا العصبي "العقل" والذي من خلاله تتم ترجمة تجاربنا حـول المراكز الحسية.

علماء البرمجة اللغوية العصبية

وهم كثيرون، نأتي على ذكر بعضهم:

* د. جون غريندر .."أستاذ مساعد للغويات".
* ريتشارد باندلر .."طالب علم نفس ورياضيات".
* د. فرجينيا ساتير .."طبيب المشاكل العائلية".
* ملتون أريكسون .."مكتشف لغة ملتون و التنويم الأريكسوني".
* فرتز بيرلز.

تطبيقات البرمجة اللغوية العصبية

* تطوير الشخصية.

* تطوير الأداء.

* التربية والتدريب والتعليم.

* الإعلام.

* الإدارة والتجارة والأعمال.

* الجانب الأسري والاجتماعي.

مصادر البرمجة

* المصدر الأول : الوالدان.

* المصدر الثاني : المدرسة.

*المصدر الثالث : الأصدقاء.

*المصدر الرابع : الإعلام.

*المصدر الخامس : أنت نفسك.

القواعد الخمس لبرمجة الذات

* يجب أن تكون رسالتك واضحة ومحددة ..

* يجب أن تكون رسالتك إيجابية ..

* يجب أن تدل رسالتك على الوقت الحاضر ..

* يجب أن يصاحب رسالتك إحساس قوي بمضمونها حتى يتقبلها العقل الباطن ويبرمجها ..

* يجب أن تكرر الرسالة عدة مرات حتى تبرمج ..

الأركان الأربعة للبرمجة اللغوية العصبية

* الحصيلة .. "النتيجة"..
* تحديد الأهداف..
* المبادرة .. "البدء بالعمل"..
* المرونة .. "التكيف التام مع كافة التغيرات"..
* إرهـاف الحـواس .. "تنميـة قـوة الملاحظـة مـن خـلال الحـواس لجمـع المعلومات".

الافتراضات المسبقة للبرمجة اللغوية العصبية

* احترام الآخرين كما هم ..
* الخريطة ليست هي المنطقة ..
* كل إنسان له في ماضيه ما يساعده على تحقيق تغيير إيجابي في حياته..
* يسـتخدم النـاس أفضـل اختيـار لـديهم في حـدود الإمكانيـات المتاحـة في لحظة معينة ..
* وراء كل سلوك نية إيجابية ..
* لكل إنسان مستويان من الاتصالات " الواعي واللاواعي "..
* ليس هناك فشل ولكن هناك نتائج وخبرات ..
* الشخص الأكثر مرونة أكثر تحكماً في الأمور ..
* معنى "فائدة" الاتصال هو النتيجة التي تحصل عليها ..
* العقل والجسم يؤثر كل منهما على الآخر ..
* إذا كـان أي إنسـان قـادراً علـى فعـل أي شـيء فمـن الممكـن لأي إنسـان آخر أن يتعلمه ويفعله ..
* أنا أتحكم بعقلي إذاً أنا مسئول عن النتيجة ..

التفكير السلبي التشاؤم

هل ترى الحياة سوداء؟

هل تجتاحك الأفكار السيئة حول الحياة والمستقبل، هل تمنعك إحباطاتك من أن تفعل ما يجب عليك أن تفعله؟

هل تشعر بالعجز أحياناً أمام هذه الأفكار والمشاعر السلبية؟

إذن أنت تعانى ممّا يسمى بالتفكير السلبي الذي قد يتطور في النهاية إلى حالة من القلق المزمن ثم إلى يأس واكتئاب، وحتى تتجنب ذلك يجب أن تقي نفسك من التفكير السلبي.

تعريف التفكير السلبي

التفكير السلبي باختصار هو التشاؤم في رؤية الأشياء، والمبالغة في تقييم الظروف والمواقف، فهو الوهم الذي يحول اللاشيء إلى حقيقة ماثلة لا شك فيها، وهذا على عكس التفكير الإيجابي الذي هو التفاؤل بكل ما تحمله الكلمة من معان، والنظر إلى الجمال في كل شيء وانتظار الخير مع كل لحظة.

والأفكار السلبية تجتاحنا إثر مواقف تحدث لنا في البيت والأسرة والمدرسة والعمل..

وتتزايد قوتها عندما لا نكون على ثقة تامة بأنفسنا..

و حين نكون مترددين ومهيئين للركض خلف كل انفعال عاطفي..

وجاهزين للانسياق خلف كل موقف وتبعاته من ردات فعل سلبية نظل نجتر آثارها على مدى بعيد!

والـتي أغلـب الأحيـان لـو تأملناهـا قليـلاً لتيقنـا أننـا كنـا نضـخم الأمـور ولا نتعامل أبداً معها بروية وموضوعية..

مشكلة هذه الأفكار السلبية أنك لا تعلم عنها ذلك..

بـل تتعامـل معهـا علـى أنهـا حقيقـة واضـحة ولـذلك تـأتى آثارهـا أعنـف ممـا يجب..

مثلها مثل الغضب الذي ما أن تهدأ ثورته حتى تندم على ما فعلت، وتـرى أن ما حدث ما كان ليستحق كل هذه الثورة.

أسباب التفكير السلبي

أ- الانتقـادات والـتهكم الـذي ربمـا يتعـرض لـه الفـرد مـن محيط أسـرته أو عمله أو أقاربه.

ب- ضـعف الثقـة بـالنفس والانسـياق السـريع خلـف المـؤثرات والانفعـالات الوجدانية والعاطفية والاسترسال دونما روية في الانفعـالات والابتعـاد عـن الثبـات والهدوء اللذين يمهدان لشخصية ايجابية الفكـر والسلوك.

ت- تركيـز الإنسـان علـى منـاطق الضـعف لديـه ومـن ثـم تضـخيمها حتـى تصبح شغله الشاغل.

ث- الانطـواء علـى الـنفس والبعـد عـن المشـاركات الاجتماعيـة الإيجابيـة والتدريب على التفاعل الاجتماعي.

ج- عقد المقارنات بين الفرد وبين غيره مـن الـذين يتفوقـون عليـه مـع تجاهلـه لمواطن القوة والتميز لديه.

ح- المواقف السلبية المتربية لدى الفرد من صغره.

خ- الحساسية الزائدة لدى البعض من النقد أو من التوبيخ.

د- الفراغ وكفى به داء، وكما يقال نفسك إن لم تشغلها بالخير شغلتك بالشر.

ذ- تضخيم الأشياء فوق حجمها وعدم تفهم المواقف بعقلانية وهدوء.

ر- اتخاذ أصدقاء سلبيين في أفكارهم ونظرتهم.

س- الخوف والقلق والتردد يصنعان شخصية مزدحمة بالأفكار السلبية.

ش- مشاهدة البرامج أو الأفلام أو قراءة مقالات تحمل طابعاً سلبياً فإن لذلك أكبر الأثر.

ص- الاكتئاب والسوداوية في رؤية الأمور والمواقف.

كيف نتخلص من هذا التفكير السلبي؟

هذه بعض النصائح التي باتباعها مع قليل من الصبر والمثابرة نستطيع أن نحقق ذلك:

أ- الثقة بالنفس أولى خطوات التخلص من التفكير السلبي..

تأمل ذاتك جيداً ستجد الكثير من المواهب والقدرات التي تتميز بها..

لكنك تصر على رؤية عيوبك وتضخيمها وتركز على مثالبك وتتأملها وهنا يكمن الخطر.

ب- الهدوء والاسترخاء أمر ضروري ومهم لاستعادة التوازن النفسي والذهني والعاطفي.

ج- لابد من وجود أهداف سامية علمية وعملية تسعى وتجد للوصول إليها فالفراغ خير صديق لكل ما هو سلبي.

ح- خالط الأشخاص الإيجابيين وتعلم منهم.

خ- إياك والانطواء على الذات فالعزلة أحياناً مرتع خصب للأفكار السلبية.

د- حذار من الوهم وحاول دائماً أن تميز بين ما هو حقيقة وبين ما هو خيال.

ذ- إياك والاسترسال مع الانفعالات واحذر من الغضب وتماسك قبل أن تقدم على أي تصرف حتى لا تعيش رهين أفكار نشأت من ردات فعل متسرعة.

ر- ابدأ صباحك بابتسامة ملؤها الرضا والغبطة فلذلك عظيم الأثر.

ز- لا تركز على مثالبك وعيوبك، امسك ورقة وقلماً واكتب نقاط القوة لديك حتماً ستتغير نظرتك.

س- ابتعد عن كل فكرة أو خاطرة علمت مسبقاً أنها تقودك إلى حالة سلبية.

ش- إذا اجتاحتك الأفكار السلبية أو خاطرة تشاؤميه ابق هادئاً واسترخ وتأملها بعين الموضوعية حتماً ستجد أنك كنت تبالغ وتعطي الموضوع أكبر من حجمه.

إن السلام الداخلي يجعلك أنت وحدك من يتحكم في الموقف..

إنها غاية صعبة المنال وتتطلب منا الجهد حتى نصل إليها..

فليس من السهولة أن نتحكم في مشاعرنا ونوجهها حيث نشاء..

لأننا أحياناً نفقد السيطرة لقوة الموقف وصعوبته..

لكن الذين يتمتعون بالسلام الداخلي لديهم ما يمكن أن نسميه القدرة على استعادة التحكم..

فهم يتميزون عن غيرهم من الناس أنهم وإن كان للمواقف التي يواجهونها تأثير عليهم كغيرهم إلا أنهم لا يسترسلون خلف الأفكار والمشاعر السلبية..

بل سرعان ما يعيدون لأنفسهم توازنها وثباتها حتى لا تغرق في بحر التيارات الفكرية التي ربما كانت مليئة بالسلبية وما يشل حركتهم.

أصعب الصعوبات

* أصعب حب ... ذلك الذي يجيء في الزمن الخطأ .

* أصعب حلم.. ذلك الذي يبدأ دون أن نعرف له نهاية .

* أصعب نهاية... نهاية الحب الذي يخترقه سهم الخيانة .

* أصعب إنسان ... تبدو على وجهه أشياء لا علاقة لها بكل ما يدور بداخله .

* أصعب امتحان... عندما تجد نفسك أمام طفل صغير يسأل سؤالاً كبيراً لا تملك له إجابة.

* أصعب قرار... أن تتنازل عن كبرياء أمام ضرورة .

* أصعب لحظة... أن تنشطر إلى نصفين وتجد إنساناً يصافحك في لحظة وداع وأن تعلم أن طريق العودة مستحيل .

* أصعب صورة ... صورة طفل جائع على رصيف، وأم تبكي، ومجتمع لا يعرف الرحمة .

* أصعب منصب ... أن تجلس على كرسي كبير تحركه أصابع خفية مقلوبة أحياناً وتهبط به في أحيان أخرى وربما وجدت نفسك تسقط من الشباك على صندوق القمامة.

* أصعب مكان... عندما تعود إلى بيت جمعك يوماً مع من تحب فلا تجد فيه غير الأطلال وبقايا عمر رحل، وذكريات لن تعود .

* أصعب قصيدة ... عندما يتجاوز الإحساس حدود الكلمات وتتدفق الدماء على ورق ويصبح الحبر دماً .

* أصعب الأصدقاء... صديق كالبحر متى يثور ومتى يهدأ ومتى يحمل إليك العواصف .

* أصعب الذكريات... حلم مات بين يديك ولم تستطع أن تكفنه .

* أصعب الشواطئ ... مكان نراه من بعيد والأمواج تلقي بنا من مكان إلى مكان ونكتشف أن الشاطئ سراب .

* أصعب الدموع... تلك التي نذرفها أمام من لا يستحق .

* أصعب الأماني ... أن تأتمن عليها من لا يدرك قيمتها .

* أصعب الكلمات... تلك التي نقولها عن غير قناعة فتفتقد الصدق .

* أصعب لقاء ... عندما تكتشف أن من ظننته الأمل أصبح هو المستحيل .

* أصعب زيارة... أن تجد عزيزاً لديك في ساعة محنة وأنت غير قادر أن تمد له يديك .

* أصعب بداية... أن ينتهي منك كل شيء وتبدأ من جديد بعد فوات الأوان.

* أصعب الدروس... ألا نتعلم من أخطائنا.

ثقتي بنفسي كيف أبنيها

إن الثقة تكتسب وتتطور ولم تولد الثقة مع إنسان حين ولد ، فهؤلاء الأشخاص الذين تعرف أنت أنهم مشحونون بالثقة ويسيطرون على قلقهم، ولا يجدون صعوبات في التعامل و التأقلم في أي زمان أو مكان هم أناس اكتسبوا ثقتهم بأنفسهم.. اكتسبوا كل ذرة فيها.

انعدام الثقة في النفس :

ماذا تعني كلمة نقص أو انعدام الثقة في النفس.. إننا غالبا ما نردد هذه الكلمة أو نسمع الأشخاص المحيطين بنا يرددون أنهم يفتقرون إلى الثقة بالنفس؟!..

إن عدم الثقة بالنفس سلسلة مرتبطة ببعضها البعض تبدأ :

أولاً : بانعدام الثقة بالنفس.

ثانياً : الاعتقاد بأن الآخرين يرون ضعفك و سلبياتك..

ثالثاً : القلق بفعل هذا الإحساس و التفاعل معه.. بأن يصدر عنك سلوك وتصرف سيئ أو ضعيف، وفي العادة لا يمت إلى شخصيتك و أسلوبك.

رابعاً : الإحساس بالخجل من نفسك.. وهذا الإحساس يقودك مرة أخرى إلى نقطة البداية.. وهي انعدام الثقة بالنفس وهكذا تدمر حياتك بفعل هذا الإحساس السلبي تجاه نفسك و قدراتك.. لكن هل قررت التوقف عن جلد نفسك بتلك الأفكار السلبية، والتي تعتبر بمثابة موت بطيء لطاقاتك ودوافعك ؟ إذا اتخذت ذلك القرار بالتوقف عن إيلام نفسك و تدميرها.. ابدأ بالخطوة الأولى:

تحديد مصدر المشكلة:

أين يكمن مصدر هذا الإحساس هل ذلك بسبب تعرضي لحادثة وأنا صغير كالإحراج أو الاستهزاء بقدراتي ومقارنتي بالآخرين ؟ هل السبب أنني

فشلت في أداء شيء ما كالدراسة مثلاً ؟ أو أن أحد المدرسين أو رؤسائي في العمل قد وجه لي انتقاداً بشكل جارح أمام زملائي؟هل للأقارب أو الأصدقاء دور في زيادة إحساسي بالألم؟ وهل مازال هذا التأثير قائماً حتى الآن......أسئلة كثيرة حاول أن تسأل نفسك وتتوصل إلى الحل...كن صريحا مع نفسك .. ولا تحاول تحميل الآخرين أخطاءك، وذلك لكي تصل إلى الجذور الحقيقية للمشكلة لتستطيع حلها ،حاول ترتيب أفكارك استخدم ورقة وقلماً واكتب كل الأشياء التي تعتقد أنها ساهمت في خلق مشكلة عدم الثقة لديك، تعرف على الأسباب الرئيسية و الفرعية التي أدت إلى تفاقم المشكلة .

البحث عن حل:

بعد أن توصلت إلى مصدر المشكلة..ابدأ في البحث عن حل .. بمجرد تحديدك للمشكلة تبدأ الحلول في الظهور...اجلس في مكان هادئ وتحاور مع نفسك، حاول ترتيب أفكارك... ما الذي يجعلني أسيطر على مخاوفي و أستعيد ثقتي بنفسي ؟

إذا كان الأقارب أو الأصدقاء مثلاً طرفاً أو عاملاً رئيسياً في فقدانك لثقتك .. حاول أن توقف إحساسك بالاضطهاد ليس لأنه توقف بل لأنه لا يفيدك في الوقت الحاضر بل يسهم في هدم ثقتك ويوقف قدرتك للمبادرة بالتخلص من عدم الثقة.

أقنع نفسك وردد:

من حقي أن أحصل على ثقة عالية بنفسي وبقدراتي .

من حقي أن أتخلص من هذا الجانب السلبي في حياتي.

ثقتك بنفسك تكمن في اعتقاداتك:

في البداية احرص على أن لا تتفوه بكلمات يمكن أن تدمر ثقتك بنفسك..فالثقة بالنفس فكرة تولدها في دماغك وتتجاوب معها أي أنك تخلق الفكرة سلبية كانت أم إيجابية وتغيرها وتشكلها وتسيرها حسب اعتقاداتك عن نفسك ...لذلك تبنى عبارات وأفكاراً تشحنك بالثقة وحاول زرعها في دماغك.

انظر إلى نفسك كشخص ناجح وواثق و استمع إلى حديث نفسك جيداً واحذف الكلمات المحملة بالإحباط، إن ارتفاع روحك المعنوية مسؤوليتك وحدك لذلك حاول دائما إسعاد نفسك ..اعتبر الماضي بكل إحباطاته قد انتهى ..وأنت قادر على المسامحة اغفر لأهلك... لأقاربك لأصدقائك اغفر لكل من أساء إليك لأنك لست مسؤولاً عن جهلهم وضعفهم الإنساني.

ابتعد كل البعد عن المقارنة: أي لا تسمح لنفسك ولو من قبيل الحديث فقط أن تقارن نفسك بالآخرين...حتى لا تكسر ثقتك بقدرتك وتذكر أنه لا يوجد إنسان عبقري في كل شيء..فقط ركز على إبداعاتك وعلى ما تعرف أبرزه، وحاول تطوير هواياتك الشخصية...وكنتيجة لذلك حاول أن تكون ما تريده أنت لا ما يريده الآخرون..ومن المهم جداً أن تقرأ عن الأشخاص الآخرين وكيف قادتهم قوة عزائمهم إلى أن يحصلوا على ما أرادوا...اختر مثلاً أعلى لك وادرس حياته وأسلوبه في الحياة.

بنك الذاكرة:

يقودنا النقص الزائد في الثقة بالنفس مباشرة إلى ذاكرة غير منتظمة فالعقل يشبه البنك كثيراً، إنك تودع يومياً أفكاراً جديدة في بنكك العقلي وتنمو هذه الودائع وتكوِن ذاكرتك ...حين تواجه مشكلة أو تحاول حل مشكلة ما فإنك في واقع الأمر تسأل بنك ذاكرتك: ما الذي أعرفه عن هذه القضية ؟.. ويزودك بنك ذاكرتك أوتوماتيكياً بمعلومات متفرقة تتصل

بالموقف المطلوب ..بالتالي مخزون ذاكرتك هو المادة الخام لأفكارك الجديدة ..أي أنك عندما تواجه موقف ما .. صعباً...فكر بالنجاح،لا تفكر بالفشل استدعِ الأفكار الإيجابية..المواقف التي حققت فيها نجاحاً من قبل ...لا تقل : قد أفشل كما فشلت في الموقف الفلاني..نعم أنا سأفشل...بذلك تتسلل الأفكار السلبية إلى بنكك ...و تصبح جزءاً من المادة الخام لأفكارك . حين تدخل في منافسة مع آخر، قل : أنا كفء لأكون الأفضل، ولا تقل لست مؤهلاً، اجعل فكرة (سأنجح) هي الفكرة الرئيسية السائدة في عملية تفكيرك . يهيئ التفكير بالنجاح عقلك ليعد خططاً تنتج النجاح، وتجنب التفكير بالفشل فهو يهيئ عقلك لوضع خطط تنتج الفشل. لذلك احرص على إيداع الأفكار الإيجابية فقط في بنك ذاكرتك،واحرص على أن تجعل أفكارك إيجابية ولا تسمح لأفكارك السلبية أن تتخذ مكاناً في بنك ذاكرتك.

عوامل تزيد ثقتك بنفسك:

* عندما نضع أهدافاً وننفذها تزيد ثقتنا بنفسنا مهما كانت هذه الأهداف.. سواء على المستوى الشخصي.. أو على صعيد العمل.. مهما كانت صغيره تلك الأهداف.

* اقبل تحمل المسؤولية.. فهي تجعلك تشعر بأهميتك.. تقدم ولا تخف.. اقهر الخوف في كل مرة يظهر فيها.. افعل ما تخشاه يختفي الخوف.. كن إنساناً نشيطاً.. اشغل نفسك بأشياء مختلفة..استخدم العمل لمعالجة خوفك.. تكتسب ثقة أكبر.

* حدث نفسك حديثاً إيجابياً.. في صباح كل يوم وابدأ يومك بتفاؤل وابتسامة جميلة.. واسأل نفسك ما الذي يمكنني عمله اليوم لأكون أكثر قيمة؟ تكلم! فالكلام فيتامين بناء الثقة.. ولكن تمرن على الكلام أولاً.

* حاول المشاركة بالمناقشات واهتم بتثقيف نفسك من خلال القراءة في كل المجالات.. كلما شاركت في النقاش تضيف إلى ثقتك كلما تحدثت أكثر، يسهل عليك التحدث في المرة التالية ولكن لا تنسَ مراعاة أساليب الحوار الهادئ والمثمر.

* اشغل نفسك بمساعدة الآخرين تذكر أن كل شخص آخر، هو إنسان مثلك تماماً يمتلك نفس قدراتك ربما أقل ولكن هو يحسن عرض نفسه وهو يثق في قدراته أكثر منك.

* اهتم بمظهرك و لا تهمله.. ويظل المظهر هو أول ما يقع عليه نظر الآخرين.

ما هو حلمك

تحديد الهدف و الحلم هو الطريق لتحقيقه.

ما هو حلمك الدنيوي ؟ كم المدة التي تعتقد أنك ستحتاج لتحقيقه ؟ هل تظن أن تحقيقه مستحيل أو ممكن ؟ هل بدأت في العمل من اجل هذا الحلم ؟ الحلم قد يكون أسرياً، علمياً، عملياً، خليطاً بين كل هذا.

ليس في الحياة حلم، بل على المرء أن يسعى لتحقيق كل ما يحلم به.. فهل بدأت بالسعي لتحقيق ذلك.؟. تأكدوا أن كلمة حلم تستخدمونها بشكل خاطئ، فالحلم هو ما نراه أثناء النوم. لكن ما نسعى إليه ونعتقد بأنه صعب المنال أو مستحيل، فهذا ليس بحلم، بل هو حقيقة ممكنة. وإذاً .. علينا أن نسعى لتحقيق هذه الآمال العريضة. وإلا فسنكون من أولئك الجبناء والضعفاء.

وصايا لإصلاح النفس وإدارة الذات

وصايا إصلاح النفس وإدارة الذات.

بداية التغيير تأتي من النفس أولاً رغم المشقة لكنه ممتع وممكن وضروري. حيث أن معظم الدراسات تشير إلى أن الإنسان بإمكانه أن يغير من عادات وسلوكيات معينة، وأن ١٣٪ تقريباً من البشر هم من يصعب تغييرهم، وليس لديهم القابلية للتغيير.

فالوصايا الذهبية التي بإمكانها أن تكون بمثابة نبراس لمن يريد التغيير نحو الأفضل هي على النحو الآتي:

١. القناعة بضرورة تغيير الذات.
٢. الاعتقاد بأنك قادر على تغيير الذات.
٣. الرغبة الصادقة في تغيير النفس.
٤. التفاؤل وتحطيم المشاعر السلبية، والشعور بالنقص والألم والحرقة.
٥. الجدية والحزم مع الذات.
٦. فهم واكتشاف الذات (ما هي نقاط القوة – ما هي نقاط الضعف).
٧. حدد رؤيتك، وسجل أهدافك (الأحلام بداية المشوار) وركّز على مسألتين أساسيتين. وهما العلوم والمعارف التي تتحصل عليها والثانية تتعلق بالمهارات التي يجب أن تكتسبها.

مكان الخاتم يحدد الشخصية

الخواتم بكل أنواعها تعشقها الإناث، ويؤكد الخبراء أن مكان الخاتم في الأصابع له مدلولات نفسية تكشف جوانب الشخصية. على سبيل المثال لاحظوا أن:

- **خاتم الإبهام**: يدل على شعور عال بالذات وثقة زائدة فى النفس تصل إلى حد الغرور Rolling Eyes .

- **خاتم السبابة** : يدل على تواضع وسعة الصدر والسماحة لدرجة التفريط في الحقوق الشخصية حتى لا يغضب منها الآخرون، وهي بحاجة إلى قدر أكبر من الثقة بالنفس والشعور بالأمان.

- **خاتم الوسطى** : يدل على عقلية ناضجة تعشق المثالية في السلوك والتصرف، وهي عرضة لتأنيب الضمير عند أقل هفوة، لا يعجبها الإنسان السطحي الذي يهتم بالمظهر دون الجوهر ولكن يعيبها محاولة فرض آرائها على الآخرين دون أن تدري.

- **خاتم الخنصر**: تتحمل هذه الأنثى متاعبها ومتاعب غيرها بصبر واستسلام أحياناً وخصوصاً فيما يتعلق بالأسرة رغم اعتقادها بأنها شخصية متميزة تتمتع بقدرات خاصة لا تملكها غيرها.

- **خاتم البنصر**: يدل على شخصية تتمتع بالمشاعر الرقيقة والشفافية لا تتقبل فكرة التنازل عن آرائها، كلامها يحمل صيغة الأمر دون أن تشعر، ولكن الآخرين لا يفهمون طبيعتها الجادة والتزامها لذلك فهي بحاجة إلى تعلم المرونة في التعامل ومراعاة ظروف وطبائع الآخرين.

كيف تكونين متحدثة بارعة

الحديث مع الآخرين..تجربة رائعة.. نخوضها جميعاً كل يوم.. والمثل القائل.. (تكلم لكي أراك..).. يهمنا كثيراً عند الحديث عن فنون وإتيكيت الحديث..

وهذه أبرز النصائح للنساء اللواتي يرغبن بأن يصبحن متحدثات بارعات:

الابتسامة وحسن التعامل

الابتسامة مفتاحك إلى القلوب. وجهي كلامك للآخر بأن تناديه باسمه، ثم عبري عن رغبتك بالتصرف السليم..

لا تبقي صامتة أبداً من دون كلام في لقائك مع الناس ولتكن لك بصمة واضحة...

كلما كان صوتك رقيقاً، هادئاً، كنت قريبة من القلوب..ومهما احتد النقاش فلا ترفعي صوتك أبداً..

إذا ما قبلت استفزازاً من أي شخص فاجتهدي في عدم إثارة المشاكل..وحاولي الانسحاب بدبلوماسية..

إذا كنت على المائدة لا تفتحي مواضيع تثير اشمئزاز الآخرين..

لا تتكلمي عن نفسك طوال الوقت..

من فضلك، بعد إذنك، وإذا أمكن.. كلمات استئذانية يجب أن تبدئي بها .. إذا طلبت من أحدهم شيئاً..

(لا).. لا .. غير محببة لدى بعض الناس استبدليها بأي كلمة تدل على نفس المعنى..

لا تقدمي النصيحة لأحد إلا إذا طلب منك ذلك..،ولا تتحمسي لأي شيء من نفسك..

لا تتحدثي وفي فمك قطعة اللبان ..فهذا غير لائق..

إذا وجه لك الثناء بخصوص ملابسك وذوقك...فلا داعي أن تبخسي نفسك قدرها.. فتذكرين أنها قديمة،أو رخيصة ..أو أي صفة تقلل منها..

احذري! العبث بمفاتيحك أو اكسسوارك،أو حقيبة يدك..لأنه يصرف انتباه الآخرين ويفقدك احترام الحضور..

إذا كنت في ضيافة أحد لا يتحدث اللغة الأجنبية فمن غير اللائق أن تكثري من استخدام ألفاظ أجنبية..

أو تندمجي مع أخرى تتحدث نفس اللغة..

إذا أخطأت إحدى الحاضرات نطق كلمة فلا تذكري لها شيئاً عن خطئها لئلا تجرحيها..

إذا كنت غير راضية عن الحديث لأسباب عقائدية..أو أخلاقية..! فحولي الموضوع إلى آخر بذكاء ولباقة..

إذا كانت محدثتك من هواة المقاطعة فانظري في عينيها مباشرة وقولي لها بتهذيب... إذا سمحت أود شرح وجهة نظري ثم اترك الكلام لك.
كلمات أنتقيتها لكم أتمنى أن تلقى قبولاً وتطبيقاً منكم !!

شعارات لتنمية الذات

اطلب من نفسك أفضل ما لديك لأن آخرين سيطلبون منك أفضل ما لديك، الناجحون لا يمنحون عملهم جهداً شاقاً فحسب إنهم يمنحونه أفضل ما لديهم .:[color="purple"] منحرج: لا تؤجل استمتاعك بالحياة إلى أن ينتهي العمل، فالعمل لا ينتهي و لا تؤجل العمل و الإنجاز حتى تحقق كل متعك، فالمتع أيضاً لا تنتهي و عليك التوازن.

ابتسم فإن كل شخص تقابله يحمل أعباء ثقيلة، نمِّ رؤية خيرة للعالم، وابحث عمّا هو جيد في الناس و الظروف من حولك .

إذا أردت أن لا تقلق على مستقبلك فعليك أن تصنعه بنفسك .

ما نوع ابتسامتك

الابتسامة :

هي المفتاح السري للقلوب المغلقة بها تكسب حب من حولك وإن الناس السعداء في حياتهم الأسرية والعلمية والاجتماعية هم الذين يتمتعون بابتسامة جذابة متفائلة صادقه والابتسامة تساهم في التوازن النفسي وهي نوع من أنواع العلاج الوقائي لما يواجهه الفرد في حياته من هم وألم وحزن كما أن ابتسامتك أيضاً تحدد مشاعرك وتدل على شخصيتك.

الابتسامة الخجولة ؟؟

القلق عنوان صاحبها ، أعصابه متوترة ومخاوفه كثيرة وفي الواقع يحتاج إلى المساعدة والشفقة .

الابتسامة الهادئة ؟؟

تحس فيها بالصفاء وصاحبها ناجح وقوي الشخصية وناضج .

الابتسامة الحقيقية؟؟

وهي ابتسامة الاستقامة والطريق الواضح بلا لف ودوران أنا جدي ابتسم .

الابتسامة الساخرة

تدل على أن صاحبها يميل إلى حب السيطرة والتفوق والتعالي .

الابتسامة المقتضبة

صاحبها متردد وغير مبالٍ.

الابتسامة المصطنعة ؟؟

صاحبها متكلف غير صريح ومتعطش للإطراء والمديح .

الابتسامة مع الضغط على الشفة السفلية ؟؟

صاحبها متقلب ويؤذي الآخرين .

الابتسامة مع حركة الرأس المائلة بلا تكلف ؟؟

صاحبها حساس للغاية كما يدل على أن صاحبها يحتاج إلى الرعاية والحب .

العقل اللاواعي والواعي..

تعود أول إشارة إلى مفهوم العقل اللاواعي (يشار إليه أحياناً بالباطن أو اللاشعور) في علم النفس إلى كتابات فرويد. ورغم أن اكتشافه هذا يعتبر اكتشافاً عظيماً في مجال علم النفس إلا أن فرويد قد ضخم العقل الباطن وأعطاه جانباً كبيراً من الأهمية مما يفهم منه التقليل من أهمية العقل الواعي.

وما يزال هذا الاتجاه قائماً مع الأسف إلى وقتنا هذا في تضخيم دور اللاواعي والتقليل من شأن الواعي. لاشك أن العقل الباطن اكتشاف مهم وأن له دوراً عظيماً في حياة الإنسان ولكن هذا الباطن لا يقوم وحده وهو لن يتمكن من أداء عمله لو ألغينا العقل الواعي.

كيف نتعلم ؟

يولد الإنسان وهو مزود بمجموعة من القدرات العقلية (البرامج) التي تعينه على الحياة (البرامج العقلية مثل هضم الطعام، والصياح، والتنفس، والتبرز، والإبصار والسمع ومنها برامج معرفية فكرية مثل الإيمان والعدل والحب والكره ... وغيرها). تشكل مجموعة البرامج العقلية هذه الخريطة العقلية للإنسان. أي ما يعرفه عن نفسه والكون والحياة والإله. تبدأ هذه البرامج فيما بعد بالنمو والتطور والتغيير بحسب مؤثرات التعلم التي تؤثر عليه والتي يمكن إجمالها في الوالدين والمدرسة والناس والإعلام والإنسان نفسه. فيتعلم القراءة والكلام والمشي والتفكير والتخيل والحوار وكل هذه برامج مختزنة في العقل اللاواعي، تشكل في مجموعها ما يعرف بالخريطة العقلية.

تفترض الـ Nlp أن لكل واحد منا خريطة في ذهنه تسمى الخريطة الذهنية وهذه الخريطة تمثل العالم المحيط بنا و تتكون من مجموع الأفكار و القيم والمعتقدات والخبرات التي تشكلت لدينا من المعلومات التي وصلت إلينا من خلال الحواس الخمس والتي تعتبر نافذتنا على العالم الخارجي المحيط بنا.

و هـذه المعلومـات الـتي تشـكل الخريطـة الذهنيـة قـد تكـون صـحيحة أو خاطئة وقد تكون حقيقية أو خيالية (افتراضات) ولكنها في النهاية هي التي تحدد سلوكياتنا وأفعالنا ، وبالتالي الشخصية الفريدة لكل واحد منا . أمر مهم ينبغي الإشارة إليه هنا ، وهو أن هذه الخريطة غير مطابقة للواقع الذي نعيش فيه وإنما هي فقط تمثيلنا الداخلي لهذا الواقع.

إن إدراكنا للأشياء يتم بواسطة الحواس الخمس وما نجمعه من معلومات عن طريقها ، فهي كما تعلمون نافذتنا على العالم الخارجي. ثم يقوم العقل بعد ذلك بترشيح هذه المعلومات وتنقيتها ويقوم كذلك بتفسير خبراتنا الجديدة المكتسبة بناء على معتقداتنا واهتماماتنا وطريقة تنشئتنا وأخيراً حالتنا الذهنية.

يمكن أن نقول أن العقل يقوم بثلاثة وظائف رئيسية لتشكل الخريطة العقلية هي: التعديل والتعميم والحذف.

ولتوضيح هذه العمليات دعوني أضرب لكم المثال التالي : الطفل الذي بدأ المشي لتوه رأى أمه وأباه وهما يفتحان باب الغرفة باستخدام مقبض ذلك الباب. لم يكن لديه معرفة عند ولادته أن ذلك الشيء المسمى مقبض الباب يستخدم لفتح الباب. هذه المعلومة أضيفت بعد أن رأى والديه يفعلان ذلك وهو الآن يستعد لتجربتها بنفسه. هكذا تعمل عملية الإضافة في جميع البرامج العقلية. يرى هذا الطفل باب المطبخ والحمام والمنزل يفتح بنفس الطريق، فمن خلال عملية التعميم يتم برمجة العقل بأن لكل باب مقبض يفتحه.

ربما في المستقبل يتعرف على أنواع نادرة من الأبواب تفتح بالدفع بدون مقبض أو بالسحب جانباً فتعمل عملية الحذف على التعديل في ذلك التعميم بالنسبة لهذه الأبواب الفريدة.

هذه هي العمليات الأساسية الثلاث والتي تعمل باستمرار على تشكيل الخريطة العقلية للإنسان.

إلى الآن لعلنا لم نر دور كل من العقل الواعي واللاواعي في عملية التعلم. ولتوضيح ذلك دعونا نستخدم مثالاً حياً وليكن النجار. هذا النجار المحترف الذي تراه يقطع الخشب بكل مهارة ثم يجمع تلك الأجزاء الصغيرة ليشكل كرسياً أو طاولة في منتهى الدقة والروعة والجمال، مر بعملية تعلم استمرت شهوراً وربما سنينَ حتى وصل إلى هذه الدرجة من المهارة. سنقسم عملية التعلم هذه إلى ٤ مراحل هي :

١. **عدم المهارة وعدم الوعي بعدم المهارة:**

عندما طلب منه أول مرة أن يمسك المنشار ليقطع أول خشبة في حياته، لم تكن لديه مهارة قطع الخشب وفي نفس الوقت لم يكن يعي أن هذه العملية تحتاج إلى مهارة، وبالتالي فقد كانت نتيجة قطع تلك الخشبة الأولى مأساوية.

٢. **عدم المهارة والوعي بعدم المهارة**

بعد التجربة التي مر بها نجارنا في المرحلة السابقة، معايشته لتلك التجربة نقلته مباشرة إلى المرحلة الثانية التي نحن بصدد بيانها الآن. فهو الآن أصبح يعي ويدرك أن هناك مهارة تدعى مهارة قطع الخشب وأنه لا يملك تلك المهارة.

٣. **المهارة والوعي بالمهارة**

المرحلة السابقة (الثانية) تدوم طوال فترة التعلم التي يحتاجها الإنسان لإتقان مهارة ما وهي تختلف بحسب المهارة بذاتها وبحسب المتعلم نفسه. ينتقل بعد اكتساب المهارة إلى المرحلة الثالثة فهو الآن يمارس المهارة التي أصبح يتقنها بوعي. فتراه يمسك المنشار ويحكم قبضته عليه ويوجهه بوعي بزاوية معينة ثم يضغط عليه بوعي كذلك بقوة معينة ويحركه جيئة وذهاباً بسرعة معينة. كل هذا يمارسه بتركيز ووعي قوي جداً لأنه يخشى أن يخطئ في قطع تلك الخشبة.

٤. المهارة بلاوعي

تدوم المرحلة الثالثة من التعلم فترة تطول أو تقصر تنتقل بعدها المهارة من الوعي إلى اللاوعي. يصبح النجار في هذه المرحلة يمارس حرفته دون أن يحتاج إلى التركيز على ما يصنع كما كان يفعل في بداية تعلمه. فتراه يتلاعب بالمنشار بمهارة في يده ويزيد وينقص في قوة ضغطه على المنشار وربما مارس أعمالا أخرى أثناء قطع الخشب لم يكن يمارسها في بدايات تعلمه مثل الحديث مع صديق أو الرد على الهاتف أو الاستماع إلى المذياع... إنه يمارس المهارة الآن بلاوعي.

جميع المهارات والسلوكيات والعادات والأفكار والعادات وعموماً البرامج العقلية تمر بهذه المراحل الأربع حتى تترسخ في اللاوعي. فإذا رسخت في اللاوعي أصبحت عملية آلية يمارسها الإنسان بيسر وسهولة ويصبح التخلص منها هو الأمر الصعب. وهنا .. هنا بالتحديد تعمل البرمجة اللغوية العصبية. إن البرمجة اللغوية العصبية تحاول أن تفهم كيف تتم عملية برمجة اللاواعي ومن خلال فهم هذه العملية يتم ابتكار تقنيات (أساليب) عمل على برمجة العقل وإلغاء البرمجة.

حياتنا هي ثمرة أفكارنا ، يقول علماء النفس: "إن أعظم شيء يمتلكه الإنسان في الحياة هو الأفكار ، وفكر الإنسان هو الذي يحركه ويوجهه إما إلى النجاح وإما إلى الفشل". وفي الحقيقة فإن فكر الإنسان مثل الكمبيوتر يعتمد على المعلومات التي تغذى بها هذا الجهاز فإن غذيته بمعلومات وأفكار ذات قيمة أعطاك مخرجات ذات قيمة والعكس صحيح.

وقديماً قيل :

راقب أفكارك لأنها تصبح كلمات...

وراقب كلماتك لأنها تصبح أفعالاً...

وراقب أفعالك لأنها تصبح عادات...

وراقب عاداتك لأنها تصبح مصيراً...

اللاواعي يتحكم في جميع العمليات الحيوية اللاإرادية التي يقوم بها الجسم، مثل : التنفس والهضم ونبضات القلب ... وغيرها.

الشخصية العاطفية تبوح بأسرارها

من أكثر نماذج الشخصيات شهرة بسبب وفرة عدد العاطفيين من المشاهير على مستوى العالم،وهي من بين كل الأنواع الأكثر وضوحاً من حيث الانفعالية المتخصصة في العواطف، وقد لا تنفعل ولا تبالي فيما عداها من أحداث قد تكون أكثر أهمية من العاطفة .

والشخصية العاطفية من أكثر الشخصيات وضوحاً في تحليلها النفسي، وأجمع علماء النفس والاجتماع على وجود ١٠ خصائص يتصف بها أصحاب وصاحبات هذه الشخصية وهي عدم الثقة بالنفس والخجل، والتردد، والدقة لدرجة الوسوسة، الاكتئاب، تثبط همتهم بسرعة، يخافون من الفشل، يحتاجون إلى الشعور بالثقة قليلو المخالطة، منغلقون.

وقد أجمع عالم النفس الفرنسي "غاستون برجيه" الصفات الغالبة على أصحاب الشخصية العاطفية بقوله إنهم طموحون ولكنهم يبقون في مرحلة التمني متأملون، منغلقون، مستاؤون من ذواتهم، خجلون، قابلون للانجراح، متشككون، يغذون حياتهم باجترار الماضي،أي أن الذكريات الطيبة والجميلة هي التي تسعدهم ويعيشون على أطلالها كثيراً،وهم لا يحسنون إقامة علاقة مع الآخرين .والشيء الذي لا يعرفه كثير من الناس هو أن الشخصية العاطفية شخصية "سوداوية" ومعناها الشخصية التي تتصف بحزن دائم لا يقاوم، ودائماً تكون الحساسية الأخلاقية لأصحاب وصاحبات هذه الشخصية مرهفة، ويظن أصحابها أحياناً أنهم منسيون وغير محبوبين، كما

أن أصحاب وصاحبات هذه الشخصية دائماً وأبداً يكونون خياليين وحالمين ومتأملين ومفكرين في النواحي العاطفية التي تشغل بالهم بصفة مستمرة . ويمكنك أيضاً التعرف على هذه الشخصية بعطشها إلى الوحدة وحاجتها إلى التأمل وفضوليتها نحو معرفة نفسها وتعلقها بالماضي وحبها للمثاليات، والإنسان العاطفي يبدو أحياناً كإنسان عصبي يهتز بسرعة أمام الأحداث حتى لو كانت صغيرة إذا كانت مرتبطة باهتماماته العاطفية أو يلعب الحب والمشاعر الدافئة دوراً فيها ، والمشكلة تكمن في اندفاع العاطفي بدلاً من أن يتجه إلى خارج في صورة ثورة غضب فإنه يتجه نحو الداخل في صورة كتمان ويلقي بثقله في أعماقه مما قد يسبب له جرحاً عميقاً ويكون عليه أن ينشغل باتقاء الجروح التي يمكن أن يتلقاها أو ينتظر كي يضمد جروح قلبه .

ويركز صاحب الشخصية على حياته الاجتماعية على ذاته، لذلك نرى العاطفي دائماً وحيداً لأن خجلة وعدم ثقته بنفسه لا يهيئان له الفرصة للارتباط بالآخرين بسهوله فهو ليس اجتماعياً على الإطلاق .

وأفضل أسلوب للتعامل معهم أن نحترم مشاعرهم ورغباتهم في الوحدة والانعزالية ونترك لهم الفرصة الكاملة للتأمل والتفكير والتدبر كي يتعرفوا على أنفسهم وأن نتعامل معهم بمثالية فهم يعشقونها ، لا تحاول إثارة العاطفي بأي حال من الأحوال بل حثه دائماً إيجابياً لفعل ما يجب أن يكون.

من معالم شخصية العاطفي

انتفاء عنصر المبادرة، لذلك فهو بحاجه إلى من يحثه ويشجعه على التصرف فهو دائماً ليس بقائد جيد ولكنه تابع جيد ،ولا يستطيع هذا النوع أن يكون على رأس أي مسئوليه أو أن نحاول دائماً وأبداً مع أصحاب وصاحبات الشخصية العاطفية أن نبدد معهم الملل الذي ينتابهم بين الحين والآخر.

فن التعامل

التعامل مع الناس فن من أهم الفنون نظراً لاختلاف طباعهم فليس من السهل أبداً أن نحوز على احترام وتقدير الآخرين .

في المقابل من السهل جداً أن نخسر كل ذلك وكما يقال الهدم دائماً أسهل من البناء، فإن استطعت توفير بناء جيد من حسن التعامل فإن هذا سيسعدك أنت في المقام الأول لأنك ستشعر بحب الناس لك وحرصهم على مخالطتك، ويسعد من تخالط ويشعرهم بمتعة التعامل معك.

بعض القواعد التي تؤدي إلى كسب حب الناس

١- كما ترغب أن تكون متحدثاً جيداً.. فعليك بالمقابل أن تجيد فن الإصغاء لمن يحدثك.. فمقاطعتك له تضيع أفكاره وتفقده السيطرة على حديثه.. وبالتالي تجعله يفقد احترامه لك.. لأن إصغائك له يحسسه بأهميته عندك.

٢- حاول أن تنتقي كلماتك.. فكل مصطلح تجد له الكثير من المرادفات فاختر أجملها.. كما عليك أن تختار موضوعاً محبباً للحديث.. وأن تبتعد عما ينفر الناس من المواضيع.. فحديثك دليل شخصيتك.

٣- حاول أن تبدو مبتسماً دائماً.. فهذا يجعلك مقبولاً لدى الناس حتى ممن لم يعرفوك جيداً.. فالابتسامة تعرف طريقها إلى القلب.

٤- حاول أن تركز على الأشياء الجميلة فيمن تتعامل معه.. وتبرزها فلكل منا عيوب ومزايا.. وإن أردت التحدث عن عيوب شخص فلا تجابهه بها ولكن حاول أن تعرضها له بطريقة لبقة وغير مباشرة كأن تتحدث عنها في إنسان آخر من خيالك.. وسيقيسها هو على نفسه وسيتجنبها معك.

٥- حاول أن تكون متعاوناً مع الآخرين في حدود مقدرتك.. ولكن عندما يطلب منك ذلك حتى تبتعد عن الفضول، وعليك أن تبتعد عن إعطاء الأوامر للآخرين فهو سلوك منفر.

٦- حاول أن تقلل من المزاح.. فهو ليس مقبولاً عند كل الناس.. وقد يكون مزاحك ثقيلاً فتفقد من خلاله من تحب.. وعليك اختيار الوقت المناسب لذلك.

٧- حاول أن تكون واضحاً في تعاملك .. وابتعد عن التلون والظهور بأكثر من وجه .. فمهما بلغ نجاحك فسيأتي عليك يوم وتتكشف أقنعتك .. وتصبح حينئذٍ كمن يبني بيتاً يعلم أنه سيهدم.

٨- ابتعد عن التكلف بالكلام والتصرفات.. ودعك على طبيعتك مع الحرص على عدم فقدان الاتزان.. وفكر بما تقوله قبل أن تنطق به.

٩- لا تحاول الادعاء بما ليس لديك.. فقد توضع في موقف لا تحسد عليه.. ولا تخجل من وضعك حتى لو لم يكن بمستوى وضع غيرك فهذا ليس عيباً.. ولكن العيب عندما تلبس ثوباً ليس ثوبك ولا يناسبك.

١٠- اختر الأوقات المناسبة للزيارة.. ولا تكثرها.. وحاول أن تكون بدعوة.. وإن قمت بزيارة أحد فحاول أن تكون خفيفاً لطيفاً.. فقد يكون لدى مضيفك أعمال وواجبات يخجل أن يصرح لك بها ، ووجودك يمنعه من إنجازها .فيجعلك تبدو في نظره ثقيلاً.

١١- لا تكن لحوحاً في طلب حاجتك..لا تحاول إحراج من تطلب إليه قضاءها.. وحاول أن تبدي له أنك تعذره في حالة عدم تنفيذها وأنها لن تؤثر على العلاقة بينكما. كما يجب عليك أن تحرص على تواصلك مع من قضوا حاجتك حتى لا تجعلهم يعتقدون أن مصاحبتك لهم لأجل مصلحة.

١٢- حافظ على مواعيدك مع الناس واحترمها.. فاحترامك لها معهم.. سيكون من احترامك لهم.. وبالتالي سيبادلونك الاحترام ذاته.

١٣- ابتعد عن الثرثرة.. فهو سلوك بغيض ينفر الناس منك ويحط من قدرك لديهم.

١٤- ابتعد أيضاً عن الغيبة فهو سيجعل من تغتاب أمامه يأخذ انطباعاً سيئاً عنك وأنك من هواة هذا المسلك المشين حتى وإن بدا مستحسناً لحديثك .. وابتعد عن النميمة.

١٥- عليك بأجمل الأخلاق (التواضع) فمهما بلغت منزلتك، فإنه يرفع من قدرك ويجعلك تبدو أكثر ثقة بنفسك .. وبالتالي سيجعل الناس يحرصون على ملازمتك وحبك.

مهارات تجعلك محبوباً

١- ابدأ الآخرين بالسلام والتحية ففي السلام تهيئة وتطمين للطرف الآخر.

٢- ابتسم فالابتسامة مفعولها سحري.

٣- أظهر الاهتمام و التقدير للطرف الآخر و عامل الناس كما تحب أن يعاملوك.

٤- للناس أفراح و أتراح فشاركهم وجدانياً و للمشاركة في المناسبات المختلفة مكانتها في نفوس الناس.

٥- اقض حاجات الآخرين تصل إلى قلوبهم فالنفوس تميل إلى من يخدمها ويقضي حاجاتها.

٦- عليك بالعفو عن الزلات وتغليب نفسيه التسامح فهي من صفات العظماء.

٧- لا تبخل بالهدية ولو قل سعرها فقيمتها معنوية أكثر منها مادية.

٨- في تفقد الغائب و السؤال عنه ضمان لكسب الود فالبعض يتعرض للوعكات الصحية أو الطوارئ وعند تفقد هؤلاء و السؤال عنهم تستجذب قلوبهم.

٩- أظهر الحب وصرح به فكلمات الود تأسر القلوب.

١٠- تفنن في تقديم النصيحة ولا تجعلها فضيحة.

١١- حدث الآخرين بمجال اهتمامهم فالفرد يميل إلى من يحاوره و يحدثه في الميدان الذي يتخصص فيه و يميل إليه.

١٢- كن إيجابياً متفائلاً وابعث البشرى من حولك لا سيما ونحن في عالم مليء بالتشاؤم.

١٣- أحسن لمن تتعامل معهم تأسر عواطفهم.

١٤- امدح الآخرين إذا أحسنوا فللمدح أثره في النفس ولكن لا تبالغ.

١٥- انتق كلماتك ترتفع مكانتك فالكلمة الحسنه خير وسيله لاستمالة قلوب الآخرين.

١٦- تواضع فالناس تنفر ممن يستعلي عليهم.

١٧- تجنب تصيد عيوب الآخرين وانشغل بإصلاح عيوبك.

١٨- تعلم فن الإنصات فالناس تحب من يصغي لها.

١٩- وسع دائرة معارفك واكسب في كل يوم صديقاً.

٢٠- اسعَ لتنويع تخصصاتك واهتماماتك تتسع دائرة معارفك وتتنوع صداقاتك.

كمال الأخلاق تنمي جوارح الإنسان على فعل الخير وإن التحلي بمكارم الأخلاق هي من الصفات الحميدة التي تجعلك قريباً من الآخرين فقد.

قوانين التعامل :

١- التعاون معهم ومساعدتهم في أمور الخير والصلاح والفضيلة.

٢- تشجيعهم على أعمال الخير ودلهم عليه.

٣- احترام حرمة نفوسهم وأعراضهم.

٤- اجتناب الروح الأنانية والمصلحية في التعامل مع الآخرين.

٥- إشاعة الروح الإيجابية فيهم.

٦- التواصي مع الآخرين بالحق والخير والصلاح والفضيلة.

٧- اجتناب المكر بالآخرين وخدعهم واجتناب التحايل عليهم وغشهم.

٨- التعامل مع كفاءات الآخرين وخبراتهم وتجاربهم والاستفادة منها.

مهارات مقترحة أخرى:

- ابدأ بالسلام ...
- تبسم في وجه الآخرين ...
- كن لطيفاً في التعامل مع الآخرين ...
- حاول أن تساعد بقدر الإمكان ...

تلك الفضائل التي تستعطف بها القلوب، وتستر بها العيوب وتستقال بها العثرات، هي صفات لها أثر سريع وفعّال على القلوب، فإليك أيها المحب سهاماً سريعة ما أن تطلقها حتى تملك بها القلوب فاحرص عليها، وجاهد نفسك على حسن التسديد للوصول للهدف.

الوسيلة الأولى: الابتسامة :

قالوا هي كالملح في الطعام، وهي أسرع سهم تملك به القلوب.

الوسيلة الثانية : البدء بالسلام :

سهم يصيب سويداء القلب ليقع فريسة بين يديك لكن أحسن التسديد ببسط الوجه والبشاشة، وحرارة اللقاء وشد الكف على الكف.

الوسيلة الثالثة : الهدية :

ولها تأثير عجيب فهي تذهب بالسمع والبصر والقلب، وما يفعله الناس من تبادل الهدايا في المناسبات وغيرها أمر محمود بل ومندوب إليه على أن لا يكلف نفسه إلا بما يستطيع.

الوسيلة الرابعة : الصمت وقلة الكلام إلا فيما ينفع :

وإياك وارتفاع الصوت وكثرة الكلام في المجالس، وإياك وتسيد المجالس وعليك بطيب الكلام ورقة العبارة. ولها تأثير عجيب في كسب القلوب والتأثير عليها حتى مع الأعداء فضلاً عن إخوانك.

الوسيلة الخامسة: حسن الاستماع وأدب الإنصات :

وعدم مقاطعة المتحدث ومن جاهد نفسه على هذا أحبه الناس وأعجبوا به بعكس الآخر كثير الثرثرة والمقاطعة.

الوسيلة السادسة : حسن السمة والمظهر:

وجمال الشكل واللباس وطيب الرائحة.

الوسيلة السابعة : بذل المعروف وقضاء الحوائج :

سهم تملك به القلوب وله تأثير عجيب.

الوسيلة الثامنة: بذل المال :

فإن لكل قلب مفتاح، والمال مفتاح لكثير من القلوب خاصة في مثل هذا الزمان.

فلماذا هذا الشح والبخل؟ ولماذا هذا الإمساك العجيب عند البعض من الناس؟ حتى كأنه يرى الفقر بين عينيه كلما هم بالجود والكرم والإنفاق.

الوسيلة التاسعة : إحسان الظن بالآخرين والاعتذار لهم :

فما وجدت طريقا أيسر وأفضل للوصول إلى القلوب منه، فأحسن الظن بمن حولك وإياك وسوء الظن بهم وأن تجعل عينيك مرصداً لحركاتهم

وسكناتهم، فتحلل بعقلك التصرفات ويذهب بك كل مذهب. عوّد نفسك على الاعتذار لإخوانك.

الوسيلة العاشرة : أعلن المحبة والمودة للآخرين :

فإذا أحببت أحداً أو كانت له منزلة خاصة في نفسك فأخبره بذلك فإنه سهم يصيب القلب ويأسر النفس، لكن بشرط أن تكون المحبة صادقة، وليس لغرض من أغراض الدنيا كالمنصب والمال، والشهرة والوسامة والجمال.

إذا فإعلان المحبة والمودة من أعظم الطرقِ للتأثير على القلوب. فإما مجتمع مليء بالحب والإخاء والائتلاف، أو مجتمع مليء بالفرقة والتناحر والاختلاف.

وللأسف، فالمشاعر والعواطف والأحاسيس الناس منها على طرفي نقيض، فهناك من يتعامل مع إخوانه بأسلوب جامد جاف مجرد من المشاعر والعواطف، وهناك من يتعامل معهم بأسلوب عاطفي حساس رقيق ربما وصل لدرجة العشق والإعجاب والتعلق بالأشخاص. والموازنة بين العقل والعاطفة يختلف بحسب الأحوال والأشخاص، وهو مطلب لا يستطيعه كل أحد.

الوسيلة الحادي عشر: المداراة :

فهل تحسن فن المداراة؟ وهل تعرف الفرق بين المداراة والمداهنة؟ فالمداراة لين الكلام والبشاشة للفساق وأهل الفحش والبذاءة، أولاً اتقاء لفحشهم، وثانياً لعل في مداراتهم كسباً لهدايتهم بشرط عدم المجاملة في الدين، وإنما في أمور الدنيا فقط، وإلا انتقلت من المداراة إلى المداهنة فهل تحسن فن المداراة بعد ذلك؟ كالتلطف والاعتذار والبشاشة والثناء على الرجل بما هو فيه لمصلحة شرعية.

لا يوجد ما هو أحلى من ابتسامة صافية بريئة تنير بها وجهك.. فتجذب بذلك قلوب الآخرين إليك.. والأحلى من ذلك أيضاً هو قلب صافٍ لا يعرف الكره ولا الحقد..

التعامل مع الناس فن من أهم الفنون نظراً لاختلاف طباعهم .. فليس من السهل أبداً أن نحوز على احترام وتقدير الآخرين .. وفي المقابل من السهل جداً أن نخسر كل ذلك .. وكما يقال الهدم دائماً أسهل من البناء .. فإن استطعت توفير بناء جيد من حسن التعامل فإن هذا سيسعدك أنت في المقام الأول لأنك ستشعر بحب الناس لك وحرصهم على مخالطتك، ويسعد من تخالط ويشعرهم بمتعة التعامل معك .

وإليكم ببعض القواعد التي تؤدي إلى كسب حب الناس:

كما ترغب أن تكون متحدثاً جيداً.. فعليك بالمقابل أن تجيد فن الإصغاء لمن يحدثك.. فمقاطعتك له تضيع أفكاره وتفقده السيطرة على حديثه.. وبالتالي تجعله يفقد احترامه لك.. لأن إصغائك له يحسسه بأهميته عندك.

حاول أن تنتقي كلماتك.. فكل مصطلح تجد له الكثير من المرادفات فاختر أجملها.. كما عليك أن تختار موضوعاً محبباً للحديث.. وأن تبتعد عما ينفر الناس من المواضيع.. فحديثك دليل شخصيتك.

حاول أن تبدو مبتسماً هاشاً باشاً دائماً.. فهذا يجعلك مقبولاً لدى الناس حتى ممن لم يعرفوك جيداً.. فالابتسامة تعرف طريقها إلى القلب. حاول أن تركز على الأشياء الجميلة فيمن تتعامل معه.. وتبرزها فلكل منا عيوب ومزايا.. وإن أردت التحدث عن عيوب شخص فلا تجابهه بها ولكن حاول أن تعرضها له بطريقة لبقة وغير مباشرة، كأن تتحدث عنها في إنسان آخر من خيالك.. وسيقيسها هو على نفسه وسيتجنبها معك.

حاول أن تكون متعاوناً مع الآخرين في حدود مقدرتك. ولكن عندما يطلب منك ذلك حتى تبتعد عن الفضول، وعليك أن تبتعد عن إعطاء الأوامر للآخرين فهو سلوك منفر.

حاول أن تقلل من المزاح.. فهو ليس مقبولاً عند كل الناس.. وقد يكون مزاحك ثقيلاً فتفقد من خلاله من تحب.. وعليك اختيار الوقت المناسب لذلك. حاول أن تكون واضحاً في تعاملك .. وابتعد عن التلون والظهور بأكثر من وجه .. فمهما بلغ نجاحك فسيأتي عليك يوم وتتكشف أقنعتك وتصبح حينئذٍ كمن يبني بيتاً يعلم أنه سيهدم.

ابتعد عن التكلف بالكلام والتصرفات.. ودعك على طبيعتك مع الحرص على عدم فقدان الاتزان. وفكر بما تقوله قبل أن تنطق به.

لا تحاول الادعاء بما ليس لديك.. فقد توضع في موقف لا تحسد عليه.. ولا تخجل من وضعك حتى لو لم يكن بمستوى وضع غيرك فهذا ليس عيباً. ولكن العيب عندما تلبس ثوباً ليس ثوبك ولا يناسبك.

اختر الأوقات المناسبة للزيارة.. ولا تكثرها.. وحاول أن تكون بدعوة.. وإن قمت بزيارة أحد فحاول أن تكون خفيفاً لطيفاً.. فقد يكون لدى مضيفك أعمال وواجبات يخجل أن يصرح لك بها، ووجودك يمنعه من إنجازها. فيجعلك تبدو في نظره ثقيلاً.

لا تكن لحوحاً في طلب حاجتك..لا تحاول إحراج من تطلب إليه قضاءها.. وحاول أن تبدي له أنك تعذره في حالة عدم تنفيذها وأنها لن تؤثر على العلاقة بينكما. كما يجب عليك أن تحرص على تواصلك مع من قضوا حاجتك حتى لا تجعلهم يعتقدون أن مصاحبتك لهم لأجل مصلحة.

حافظ على مواعيدك مع الناس واحترمها.. فاحترامك لها معهم.. سيكون من احترامك لهم.. وبالتالي سيبادلونك الاحترام ذاته.

ابتعد عن الثرثرة.. فهو سلوك بغيض ينفر الناس منك ويحط من قدرك لديهم.

ابتعد أيضاً عن الغيبة فهو سيجعل من تغتاب أمامه يأخذ انطباعاً سيئاً عنك وأنك من هواة هذا المسلك المشين حتى وإن بدا مستحسناً لحديثك . وابتعد عن النميمة.

عليك بأجمل الأخلاق (التواضع) فمهما بلغت منزلتك، فإنه يرفع من قدرك ويجعلك تبدو أكثر ثقة بنفسك .. وبالتالي سيجعل الناس يحرصون على ملازمتك وحبك.

الإنسان اجتماعي بطبعه يحب تكوين العلاقات وبناء الصداقات. فمن حاجات الإنسان الضرورية حاجته للانتماء ومن الفطرة أن يكون الإنسان اجتماعياً. والفطرة السليمة ترفض الانطواء و الانعزال وترفض أيضاً الانقطاع عن الآخرين . والفرد مهما كان انطوائيا فانه يسعى لتكوين علاقات مع الآخرين وإن كانت محدودة ويصعب و ربما يستحيل عليه الانكفاء على الذات والاستغناء عن الآخرين.

عليك بأجمل الأخلاق (التواضع) فمهما بلغت منزلتك، فإنه يرفع من قدرك ويجعلك تبدو أكثر ثقة بنفسك .. وبالتالي سيجعل الناس يحرصون على ملازمتك وحبك.

اكتساب قلوب الآخرين فن كبير يجب على الإنسان معرفة خصائصه حتى يتمكن من ذلك، وكلما كان الإنسان اجتماعياً وجب عليه الحذر من الوقوع في الزلات والأخطاء التي تسببها كثرة الناس من حوله، فكل شخص له خصائص وطباع مختلفة عن غيره وإذا أراد التأقلم مع الجميع عليه أن يتعامل مع كل شخص على حسب طبعه مع احتفاظه بخصائصه الذاتية وليس معنى ذلك أن يلبس العديد من الأقنعة ....لا.... ولكن الانسجام يحتم على الشخص أن تعامل من معك على حسب عقلة وعمره ومستوى إدراكه للأمور.

احذر هذه الأمور كي لا يكرهوك

في علاقاتك مع الآخرين هناك أمور يجب عليك أن لا تفعلها حتى تكسب الناس من حولك:

١- لا تجادل، فحتى تكسب الأصدقاء اخسر المراء والجدال. إن الإنسان المحق عندما يندفع في الجدال يجعل الآخرين يتمسكون بآرائهم ولو كانوا على خطأ.

٢- لا تخاصم: فإذا اختلفت مع صديقك لا تخاصمه، بل حاول أن تحل الخلاف بالتي هي أحسن لأن الخصومة تؤدي إلى القطيعة.

٣- لا تقاطع: مهما كنت عاتبًا على أصدقائك فلا تبدأ القطيعة معهم. فالقطيعة وإن كانت ضرورية لا تجعلها مفاجئة بل بعد عتاب ونصيحة. وإذا قاطعت صديقك لا تزد القطيعة بل اعمل على الصلح.

٤- لا تسمع بحق الأصدقاء كلام الوشاة فمن أطاع الواشي أضاع الصديق.

٥- لا تحسده.

٦- لا تسئ الظن به: يبدأ سوء الظن من أمور عادية جدًا، فمثلاً يدعو الصديق مجموعة من الأفراد إلى بيته وينسى أحدهم أو شيء من هذا القبيل ثم يكبر الأمر في ذهن الرفيق ويتدخل الشيطان فإذا بسوء الظن يحاصر الرجل وتبدأ الصداقة بالتفتت.

٧- لا تعاند: اللجاج(العناد) بداية كل الخلافات وأساس كل الحروب وسبب كل الآثام. فـ"اللجاج شؤم" وهو "بذر الشر" لأنه "مثال الحروب" فـ "راكب اللجاج متعرض للبلاء" ذلك لأنه "قد تورث اللجاجة ما ليس للمرء إليه حاجة".

٨- لا تصادق عدو صديقك.

٩- لا تجاف: إن أهم ما ينشده الصديق عند صديقه هو الوفاء وإن أكثر ما يكرهه هو الجفاء، فالوفاء يشد الصداقات والجفاء يهدمها.

١٠-لا ترد لأصدقائك عذرًا: عندما يأتيك صديق معتذرًا فهو يريق إليك ماء وجهه فاحترم موقفه هذا ولا ترد أعذاره مهما كانت غير مقنعة. إن الناس بشر يصدر عنهم الزلل والخطأ سواء عن عمد أو غير عمد ومن يُرِد أن يكسب الناس فلا بد من أن يقبل أعذارهم.

١١-احفظ الأسماء والعناوين: من الجيد أن تحفظ أسماء وعناوين الناس الذين تتعامل معهم فهم يشعرون بالغبطة والزهو عندما تكون أسماؤهم معروفة من قبل الآخرين.

١٢-كن بشوشًا وابتسم للناس: البشاشة عادة حسنة تزين العلاقات الإنسانية وتضيف إلى أجوائها الحبور والمرح، فكما يقول المثل "ابتسم تبتسم لك الدنيا وابك تبكي وحدك!"....... البسمة تجعل العلاقات الجميلة أجمل..

١٣-حاول أن تظهر الاهتمام بالناس: الناس يعظمون من يعظمهم ويهملون من يهملهم.

١٤-أنصت وكن مستمعًا جيدًا: حسن الاستماع أهم من حسن الكلام.

١٥-اجعل الناس يشعرون بالارتياح: لقد ثبت أن الأشخاص الذين يتحكمون بعواطفهم يريحون الآخرين، إنهم يتقبلون الناس كما هم فيجعلونهم أكثر إنتاجاً. في الطرف المقابل هناك من القياديين من هم قساة ويكرههم زملاؤهم ومرؤوسوهم لأنهم متعجرفون ويظهرون لهم العداوة والخصومة، هؤلاء الرؤساء فائزون من الوجهة الأكاديمية ولكنهم خاسرون على صعيد الأصوات التي تعطاهم بدافع المحبة.

لا تحاول احتقار أي شخص و أن تستمع لما يقوله.

احترم الصغير قبل الكبير و انظر في عيونهم إن تكلموا.

كن لبقاً في الكلام و المعاملة و حاول أن تسلم باليد ما استطعت.

إذا كشرت لك الدنيا فلا تكشر لها

في بعض الأحيان تتوهم أنك وصلت إلى طريق مسدود ... لا تعد أدراجك! دق الباب بيدك ... لعل البواب الذي خلف الباب أصم لا يسمع . دق الباب مره أخرى! لعل حامل المفتاح ذهب إلى السوق ولم يعد بعد ... دق الباب مرة ثالثة ومرة عاشرة! ثم حاول أن تدفعه برفق، ثم اضرب عليه بشدة ... كل باب مغلق لابد أن ينفتح . اصبر ولا تيأس. اعلم أن كل واحد منا قابل مئات الأبواب المغلقة ولم ييأس، ولو كنا يئسنا لظللنا واقفين أمام الأبواب! عندما تشعر أنك أوشكت على الضياع ابحث عن نفسك! سوف تكتشف أنك موجود. وأنه من المستحيل أن تضيع وفي قلبك إيمان بالله، وفي رأسك عقل يحاول أن يجعل من الفشل نجاحاً ومن الهزيمة نصراً ... لا تتهم الدنيا بأنها ظلمتك . أنت تظلم الدنيا بهذا الاتهام ... أنت الذي ظلمت نفسك. فالدنيا ليست محسناً كبيراً يوزع العطايا على البؤساء . إنها آلة ضخمة يجب أن نضع فيها جهداً لتدور تروسها وتعطينا . ومن الممكن أن نعطي في أول الأمر ولا نأخذ .. فيجب أن نكرر العطاء والجهد والعمل حتى تتحرك الدنيا وتمنحنا بعض ما نريد . وهي آلة شحيحة بخيلة، تتحرك في أول الأمر ببطء شديد فتعطي قطرات من الخير، وعندما نستمر في شحنها بعرقنا، تدور بسرعة أكبر وتتحول القطرات إلى سيل من العطاء ... ولا تظن أن أقرب أصدقائك هم الذين يغمدون الخناجر في ظهرك.. ربما يكونون أبرياء من اتهامك . ربما تكون أنت الذي أدخلت الخناجر في جسمك بإهمالك أو باستهتارك أو بنفاذ صبرك أو بكسلك أو بطيشك ورعونتك أو بتخاذلك وعدم احتمالك! لا تظلم الخنجر، وإنما عليك أن تعرف أولاً من الذي أدار ظهرك للخنجر . لا تتصور وأنت في ربيع حياتك أنك في الخريف . املأ روحك بالأمل. الأمل في الغد يزيل التجاعيد من القلوب، يلهيك من الصعوبات والمتاعب والعراقيل، الميل الواحد في نظر اليائس هو ألف

ميل، وفي عين المتفائل هو بضعة أمتار ! اليائس يقطع نفس المسافة في وقت طويل لأنه ينظر إلى الخلف، والمتفائل يقطع هذه المسافة في وقت قصير لأنه ينظر إلى الغد ! فالذين يمشون ورؤوسهم إلى الخلف لا يصلون أبداً !

فإذا كشرت لك الدنيا فلا تكشر لها . جرب أن تبتسم.

صعود الجبال مهمتي أنا

الحياة تتطلب السير بجد وإصرار .. بدافع من العزيمة ... تحت غطاء من التفاؤل.. فعلاً ... كم ظلمنا أنفسنا عندما أسقطنا فشلنا على ظروف الحياة وشكونا من صعوبتها .. ناسين أو متناسين بأن هذه الظروف تقف حائلاً أمام الضعيف فقط .. أما القوي ... (وقوي الإيمان خصوصاً) فلا يركن لهذا ... ويشق طريق حياته رغماً عن الكذبة الكبرى والظروف الصعبة.

أحاول خلع النظارة السوداء وأبعدها عن عيني أؤمن بأن الغد سيكون أفضل من اليوم وإن لم يكن الغد فهو ما بعد الغد لا محالة.. يوم من الأيام نحن من يسيّر الظروف وليست هي من تسيرنا.. فلا تعتذر بالظروف لأني لن أعذرك .

قل لنفسك ذلك وسوف تنجح (صعود الجبل) ... سأعيش كل يوم من عمري أملك الشجاعة، والإيمان بنفسي وبالآخرين سأعيش بقيم الكرامة والحرية في الاختيار والحب لجميع البشر .

سأظل على التزامي حيال نفسي والآخرين،أعتقد أن العيش الحقيقي يحتاج يومياً إلى صعود الجبل لأن غداً قد يكون الوقت قد فات . ربما يبدو

هذا الجبل مجرد تل صغير بالنسبة للغير، ولكن ذلك لا يهم كثيراً ، فأنا سأسعد بانتصاراتي مهما كانت صغيرة الحجم، فهي تحقق لي التجدد الشخصي .

سأستمر في حرية الاختيار وسأعيش لذلك دائماً . لن أبحث عن الأعذار، أو ألقي اللوم على غيري . سأحاول قدر الممكن أن أبقى قوياً ، حتى أستطيع صعود الجبل يومياً. سأساعد غيري ما استطعت . وسأشكر كل من يقدم لي يد العون.

سأعيش أيامي شاكراً وملتزماً بالمبادئ،والهدف،والمغامرة .سأحاول اكتشاف هويتي الحقيقية محاولاً استخدام نقاط القوة عندي بكل الثقة والسعادة. سأثري حياتي، وحياة كل من حولي،وسأؤكد لهم أنهم يستحقون الحب،والعطاء، مبادلاً إياهم ما يمكنني وما يمكنهم تقديمه . سأحاول أن أعلمهم،وأتعلم منهم،وسأساعدهم على اكتشاف طريقهم، والمضي فيه ،سأحمي قيم مجتمعي،وسأحمي البيئة التي أعيش فيها .

أنا أؤمن بأنني لا أملك شيئاً ، ولكنني أمين على أشياء،وأن الحقوق أقل أهمية من الواجبات ... سوف أنظر إلى كل يوم كفرصة جديدة مليئة بالإثارة سأختار وحدي الأعمال التي أحب أن أقوم بها .

أحب أن أعيش حياة قائمة على الأخلاق، والبساطة .أولوياتي تبدأ من سعادتي الشخصية .سأبقى مخلصاً لقيمي، وسأحدث تأثيراً في كل من حولي في أفكاري القادمة من الداخل .

أشعر بأنني مسئول عن الغير، كما أنني أعتمد على الغير كما يعتمد الغير علي . سأعمل بتعاون وحب مع أسرتي وزملائي . سأظل أنمو من خلال التزود العقلي والتعلم المستمر .

بينما أؤمن بالحرية، والأمن المالي، إلا أنهما لا يضمنان بالضرورة السعادة التي أبحث عنها . سأختار وحدي ما أقرره لنفسي، سأصعد الجبال العالية بهمة عالية .

يريدون تفكيك ذاتي

إذا واجهت أشخاصاً يسعون إلى تفكيك ذاتك تصرف بالرفض والانفعال ولا تقبل بالمناقشة؟ أربعة طرق تدرب عليها لمواجهة هؤلاء الأشخاص:

١ـ التدريب على الاسترخاء كطريقة من طرق مقاومة القلق والضغوط.

٢ـ تجنب الانفعال عندما تواجه بالرفض أو النقد.

٣ـ لا ترفض ولا تؤيد رأيهم فيك لأن الرفض يدفعهم إلى تأكيد وجهات نظرهم.

٤ـ بدلاً من المواجهة بالرفض والانفعال، حاول أن تنظر إلى الأمور من وجهة نظرهم وأن تعيد صياغة هذه الأمور لمنفعتك بحيث لا يكون المناخ حولك عدائياً وأن لا يشعروا بأنهم هزموا في صراعهم معك.

عدم الانفعال والغضب والرفض الفوري صفات أساسية يجب أن نبدأ بغرسها في تياراتنا الثقافية، لتحل محل الهيجان والجهل ونحن نحتاج إلى أشخاص يستطيعون تحمل الضغوطات بابتسامة ووعي وحكمة وروية، كثير منا يجهل أو لا يوافق على أن الإعراض أو تجاهل من يحاول إغضابك أو استفزازك هو الحل الأمثل.

كيف تكسب المناقشة والحوار؟

هل سبق وانهزمت في مناقشتك وشعرت أن الحق معك لكنك لا تعرف كيف توصل وجهة نظرك ؟ أو هل سبق وتحولت مناقشتك إلى معركة وجدانية حامية ربما تطورت إلى معركة بالألفاظ ؟ هل شعرت يوماً أن الطرف الآخر في النقاش معك خرج صامتاً لأنه فقط يريدك أن تسكت وليس لأنه مقتنع بكلامك ؟ إذا سبق وحصل لك شيء مما سبق فاعلم أنك لست مناقشاً جيداً ولا تجيد بعض أصول المناقشة .. لأن النقاش فن راق وحساس لا يجيده الجميع وله أصول خاصة إذ لا يجب أن نكثر منه إلا إذا شعرنا بأننا نود توضيح وجهة نظر هامة حول موضوع مفيد ، لأن النقاش في هذه الحالة يزيد ثقافة الإنسان واطلاعه أما إذا كان حول موضوع تافه أو غير مهم وشعرت أن النقاش حوله لن يضيف جديداً فاتركه. وهذه النقاط الستة ستساعدك على أن تكون مناقشاً جيداً عادلاً وقوياً في نفس الوقت بحيث تستطيع إقناع الطرف الأخر بوجهة نظرك دون أن تسبب له جرحاً أو إحراجاً. وهي للتطبيق في الحياة اليومية :

١- دعه يتكلم ويعرض قضيته : لا تقاطع محدثك ودعه يعرض قضيته كاملة حتى لا يشعر بأنك لم تفهمه لأنك إذا قاطعته أثناء كلامه فإنك تحفزه نفسياً على عدم الاستماع إليك لأن الشخص الذي يبقى لديه كلام في صدره سيركز تفكيره في كيفية التحدث ولن يستطيع الإنصات لك جيداً ولا فهم ما تقوله وأنت تريده أن يسمع ويفهم حتى يقتنع كما أن سؤاله عن أشياء ذكرها أو طلبك منه إعادة بعض ما قاله له أهمية كبيرة لأنه يشعر الطرف الآخر بأنك تستمع إليه وتهتم بكلامه ووجهة نظره وهذا يقلل الحافز العدائي لديه ويجعله يشعر بأنك عادل.

٢- توقف قليلاً قبل أن تجيب : عندما يوجه لك سؤالاً تطلع إليه وتوقف لبرهة قبل الرد لأن ذلك يوضح أنك تفكر وتهتم بما قاله ولست متحفزاً للهجوم.

٣- لا تصر على الفوز بنسبة ١٠٠٪: لا تحاول أن تبرهن على صحة موقفك بالكامل وأن الطرف الآخر مخطئ تماماً في كل ما يقول . إذا أردت الإقناع فأقر ببعض النقاط التي يوردها حتى ولو كانت بسيطة وبين له أنك تتفق معه فيها لأنه سيصبح أكثر ميلاً للإقرار بوجهة نظرك وحاول دائماً أن تكرر هذه العبارة (أنا أتفهم وجهة نظرك)، (أنا أقدر ما تقول وأشاركك في شعورك).

٤- اعرض قضيتك بطريقة رقيقة ومعتدلة: أحياناً عند المعارضة قد تحاول عرض وجهة نظرك أو نقد وجهة نظر محدثك بشيء من التهويل والانفعال، وهذا خطأ فادح، فالشواهد العلمية أثبتت أن الحقائق التي تعرض بهدوء اشد أثراً في إقناع الآخرين مما يفعله التهديد والانفعال في الكلام . وقد تستطيع بالكلام المنفعل والصراخ والاندفاع أن تنتصر في نقاشك وتحوز على استحسان الحاضرين ولكنك لن تستطيع إقناع الطرف الآخر بوجهة نظرك بهذه الطريقة وسيخرج صامتاً لكنه غير مقتنع أبداً ولن يعمل برأيك .

٥- تحدث من خلال طرف آخر : إذا أردت استحضار دليل على وجهة نظرك فلا تذكر رأيك الخاص ولكن حاول ذكر رأي أشخاص آخرين، لأن الطرف الآخر سيتضايق وسيشكك في مصداقية كلامك لو كان كله عن رأيك وتجاربك الشخصية على العكس مما لو ذكرت له آراء وتجارب بعض الأشخاص المشهورين وغيرهم . وبعض ما ورد في الكتب والإحصائيات لأنها أدلة أقوى بكثير.

٦- اسمح له بالحفاظ على ماء وجهه : لأن الأشخاص الماهرين والذين لديهم موهبة النقاش هم الذين يعرفون كيف يجعلون الطرف الآخر يقر بوجهة نظرهم دون أن يشعر بالحرج أو الإهانة، ويتركون له مخرجاً لطيفاً من

موقفه، إذا أردت أن يعترف الطرف الآخر لك بوجهة نظرك فاترك له مجالاً ليهرب من خلاله من موقفه كأن تعطيه سبباً مثلاً لعدم تطبيق وجهة نظره أو معلومة جديدة لم يكن يعرف بها أو أي سبب يرمي عنه المسؤولية لعدم صحة وجهة نظره مع توضيحك له بأن مبدأه الأساسي صحيح (ولو أي جزء منه) ولكن لهذا السبب (الذي وضحته) وليس بسبب وجهة نظره نفسها- فإنها غير مناسبة . أما الهجوم التام على وجهة نظره أو السخرية منها فسيدفعه لا إراديا للتمسك بها أكثر ورفض كلامك دون استماع له لأن تنازله في هذه الحالة سيظهر وكأنه خوف وضعف وهو مالا يريد إظهاره مهما كلف الأمر.

خطط جديدة لحياة عقلية

- ما مضى فات، وما ذهب مات، فلا تفكر فيما مضى، فقد ذهب وانقضى.
- اترك المستقبل حتى يأتي، ولا تهتم بالغد لأنك إذا أصلحت يومك صلح غدك.
- عليك بالمشي والرياضة، واجتنب الكسل والخمول، واهجر الفراغ والبطالة.
- جدد حياتك، ونوع أساليب معيشتك، وغير من الروتين الذي تعيشه.
- اهجر المنبهات والإكثار من الشاي والقهوة، واحذر التدخين والشيشة وغيرها.
- البلاء يعلمك الدعاء ويذهب عنك الكبر والعجب والفخر.

- لا تجالس البغضاء والثقلاء والحسدة فإنهم حمى الروح، وهم حملة الأحزان.
- إياك والذنوب، فإنها مصدر الهموم والأحزان وهي سبب النكبات وباب المصائب والأزمات.
- لا تتأثر من القول القبيح و الكلام السيئ الذي يقال فيك فإنه يؤذي قائله ولا يؤذيك.
- سب أعدائك لك وشتم حسادك يساوي قيمتك لأنك أصبحت شيئاً مذكوراً ورجلاً مهماً.
- اعلم أن من اغتابك فقد أهدى لك حسناته وحط من سيئاتك وجعلك مشهوراً، وهذه نعمة.
- أبسط وجهك للناس تكسب ودهم، وألن لهم الكلام يحبوك، وتواضع لهم يجلوك.
- ابدأ الناس بالسلام وحيهم بالبسمة وأعرهم الاهتمام لتكن حبيباً إلى قلوبهم قريباً منهم.
- لا تضيع عمرك في التنقل بين التخصصات والوظائف والمهن، فإن معنى هذا أنك لم تنجح في شيء.
- كن واسع الأفق والتمس الأعذار لمن أساء إليك لتعش في سكينة و هدوء، وإياك ومحاولة الانتقام.
- لا تفرح أعداءك بغضبك وحزنك فإن هذا ما يريدون، فلا تحقق أمنيتهم الغالية في تعكير حياتك.
- اهجر العشق والغرام والحب المحرم فإنه عذاب للروح ومرض للقلب.
- أنت الذي تلون حياتك بنظرتك إليها، فحياتك من صنع أفكارك، فلا تضع نظارة سوداء على عينيك.
- إذا وقعت في أزمة فتذكر كم أزمة مرت بك ونجوت منها.

خطط تجعل أولادك يحبون القراءة

يتفق أهل التربية على أهمية غرس حب القراءة في نفس الطفل، وتربيه على حبها، حتى تصبح عادة له يمارسها ويستمتع بها .

وما هذا إلا لمعرفتهم بأهمية القراءة، فقد أثبتت البحوث العلمية (أن هناك ترابطاً مرتفعاً بين القدرة على القراءة والتقدم الدراسي.

وهناك مقولات لعلماء عظام تبين أهمية القراءة أذكر منها :

١- (الإنسان القارئ تصعب هزيمته) .

٢- (إن قراءتي الحرة علمتني أكثر من تعليمي في المدرسة بألف مرة) .

٣- (من أسباب نجاحي وعبقريتي أنني تعلمت كيف انتزع الكتاب من قبله!!).

٤- سئل أحد العلماء العباقرة : لماذا تقرأ كثيراً ؟ فقال : (لأن حياة واحدة لا تكفيني !!)

أخي الكريم : إن القراءة تفيد الطفل في حياته، فهي توسع دائرة خبراته، وتفتح أمامه أبواب الثقافة، وتحقق التسلية والمتعة، وتكسب الطفل حساً لغوياً أفضل، ويتحدث ويكتب بشكل أفضل، كما أن القراءة تعطي الطفل قدرة على التخيل وبعد النظر، وتنمي لدى الطفل ملكة التفكير السليم، وترفع مستوى الفهم، وقراءة الطفل تساعده على بناء نفسه، وتعطيه القدرة على حل المشكلات التي تواجهه .

وأشياء كثيرة وجميلة تصنعها القراءة وحب الكتاب في نفس الطفل . إن غرس حب القراءة في نفس الطفل ينطلق من البيت، الذي يجب عليه أن يغرس هذا الحب في نفس الطفل، فإن أنت علمت أولادك كيف يحبون القراءة، فإنك تكون قد وهبتهم هدية سوف تثري حياتهم أكثر من أي شيء آخر .

ولكن كيف السبيل إلى ذلك ؟ ولاسيما في عصر قد كثرت فيه عناصر الترفيه المشوقة، والألعاب الساحرة التي جعلت الطفل يمارسها لساعات متواصلة ؟!!

أساليب ترغيب القراءة للطفل :

١- القدوة القارئة :

إذا كان البيت عامراً بمكتبة ولو صغيرة، تضم الكتب والمجلات المشوقة، وكان أفراد الأسرة ـ ولا سيما الأب ـ من القارئين والمحبين للقراءة، فإن الطفل سوف يحب القراءة والكتاب .

فالطفل عندما يرى أباه وأفراد أسرته يقرؤون، ويتعاملون مع الكتاب، فإنه سوف يقلدهم، ويحاول أن يمسك بالكتاب وتبدأ علاقته معه.

ننبه هنا إلى عدم إغفال الأطفال الذين لم يدخلوا المدرسة ونتساءل : هل الطفل ليس في حاجة إلى الكتاب إلا بعد دخوله للمدرسة ؟

ونقول : إن المتخصصين في التربية وسيكولوجية القراءة يرون تدريب الطفل الذي لم يدخل المدرسة على مسك الكتاب وتصفحه، كما أنه من الضروري أن توفر له الأسرة بعضاً من الكتب الخاصة به، والتي تقترب من الألعاب في أشكالها، وتكثر فيها الرسوم .

٢ – توفير الكتب والمجلات الخاصة للطفل :

هناك مكتبات ودور نشر أصبحت تهتم بقراءة الطفل، وإصدار ما يحتاجه من كتب ومجلات وقصص، وهذا في دول العالم المتقدم، أما في العالم الثالث، فلا زالت كتب الطفل ومجلاته قليلة، ولكنها تبشر بخير. ولا شك أن لهذه الكتب والمجلات والقصص شروطاً منها :

أ – أن تحمل المضمون التربوي المناسب للبيئة التي يعيش فيها الطفل.

ب – أن تناسب العمر الزمني والعقلي للطفل .

ج – أن تلبي احتياجات الطفل القرائية .

د ـ أن تتميز بالإخراج الجميل والألوان المناسبة والصور الجذابة والأحرف الكبيرة .

ولقد تفننت بعض دور النشر، فأصدرت كتباً بالحروف البارزة، وكتباً على شكل لعب، وكتباً يخرج منها صوت حيوان إذا فتحت .

هذه كلها تساعد على جذب الطفل للقراءة .

٣ – تشجيع الطفل على تكوين مكتبة صغيرة له :

تضم الكتب الملونة، والقصص الجذابة، والمجلات المشوقة، ولا تنس اصطحابه للمكتبات التجارية، والشراء من كتبها ومجلاتها، وترك الاختيار له، وعدم إجباره على شراء مجلات أو كتب معينة، فالأب يقدم له العون والاستشارة فقط .

كل هذا يجعل الطفل يعيش في جو قرائي جميل، يشعره بأهمية القراءة والكتاب، وتنمو علاقته بالكتاب بشكل فعّال .

٤ – التدرج مع الطفل في قراءته :

لكي نغرس حب القراءة في الطفل ينبغي التدرج معه، فمثلاً كتاب مصور فقط، ثم كتاب مصور يكون في الصفحة الواحة صورة وكلمة فقط، ثم كتاب مصور يكون في الصفحة الواحدة كلمتان، ثم كتاب مصور يكون في الصفحة الواحدة سطر وهكذا .

٥ – مراعاة رغبات الطفل القرائية :

إن مراعاة رغبات الطفل واحتياجاته القرائية، من أهم الأساليب لترغيبه في القراءة، فالطفل مثلاً يحب قصص الخيال والمغامرات والبطولات وهكذا. فعليك أن تساهم في تلبية رغبات طفلك، وحاجاته القرائية، وعدم إجباره على قراءة موضوعات أو قصص لا يرغبها .

٦ – المكان الجيد للقراءة في البيت :

خصص مكاناً جيداً ومشجعاً للقراءة في بيتك تتوفر فيه الإنارة المناسبة والراحة الكاملة لطفلك، كي يقرأ ويحب المكان الذي يقرأ فيه، والبعض يغري طفله بكرسي هزاز للقراءة فقط !!

٧ – خصص لطفلك وقتاً تقرأ له فيه :

عندما يخصص الأب أو الأم وقتاً يقرأ فيه للطفل القصص المشوقة، والجذابة حتى ولو كان الطفل يعرف القراءة، فإنه بذلك يمارس أفضل الأساليب لغرس حب القراءة في نفس طفله .

ومن التوصيات المهمة للقراءة للأطفال :

أ- اقرأ لأطفالك أي كتاب أو قصة يرغبون بها، حتى ولو كانت تافهة، أو مكررة، وقد تكون أنت مللت من قراءتها ولكن عليك بالصبر حتى تشعرهم بالمتعة في القراءة .

ب - عليك بالقراءة المعبرة، وتمثيل المعنى، واجعلها نوعاً من المتعة، واستعمل أصواتاً مختلفة، واجعل وقت القراءة وقت مرح ومتعة !

ج – ناقش أطفالك فيما قرأته لهم، واطرح عليهم بعض الأسئلة، وحاورهم بشكل مبسط .

وحاول أن تكون هذه القراءة بشكل مستمر، كل أسبوع مرتين على الأقل . ويمكن أن تقرأ القصة على أطفال مجتمعين، ثم يمثلونها ويلعبون أدوار شخصياتها .

إن جلسات القراءة المسموعة، تجعل الأطفال يعيشون المتعة الموجودة في الكتب، كما أنها تساعدهم على تعلم وفهم لغة الكتب .

٨ – استغلال الفرص والمناسبات :

إن استغلال الفرص والمناسبات لجعل الطفل محباً للقراءة، من أهم الأمور التي ينبغي على الأب أن يدركها. فالمناسبات والفرص التي تمر بالأسرة

كثيرة، ونذكر هنا بعض الأمثلة، لاستغلال الفرص والمناسبات لتنشئة الطفل على حب القراءة:

أ – استغلال الأعياد بتقديم القصص والكتب المناسبة هدية للطفل. وكذلك عندما ينجح أو يتفوق في دراسته .

ب – استغلال المناسبات الدينية، مثل الحج والصوم، وعيد الأضحى، ويوم عاشورا، وغيرها من مناسبات لتقديم القصص والكتيبات الجذابة للطفل حول هذه المناسبات، والقراءة له، وحواره بشكل مبسط والاستماع لأسئلته .

ج – استغلال الرحلات والنزهات والزيارات، كزيارة حديقة الحيوان، وإعطاء الطفل قصصاً عن الحيوانات. وحواره فيها، وما الحيوانات التي يحبها، وتخصيص قصص مشوقة لها، وهناك فرص أخرى مثل المرض وألم الأسنان، يمكن تقديم كتيبات وقصص جذابة ومفيدة حولها.

د – استغلال الإجازة والسفر :

من المهم جداً ألا ينقطع الطفل عن القراءة، حتى في الإجازة والسفر، لأننا نسعى إلى جعله لا يعيش بدونها، فيمكن في الإجازة ترغيبه في القراءة بشكل أكبر، وعندما تريد الأسرة مثلاً أن تسافر إلى مكة أو المدينة أو أي مدينة أخرى، يستغل الأب هذا السفر في شراء كتيبات سهلة، وقصص مشوقة عن المدينة التي سوف تسافر الأسرة إليها، وتقديمها للطفل أو القراءة له قراءة جهرية، فالقراءة الجهرية ممتعة للأطفال، وتفتح له الأبواب، وتدعم الروابط العاطفية بين أفراد الأسرة، وسوف تكون لهم القراءة الممتعة جزءاً من ذكريات طفولتهم التي لا تنسى !!

٩ - استغلال هوايات الطفل لدعم حب القراءة :

جميع الأطفال لهم هوايات يحبونها، منها مثلاً : الألعاب الإلكترونية، تركيب وفك بعض الألعاب، قيادة الدراجة، الرسم الحاسب الآلي، كرة القدم، وغيرها من ألعاب. ولذا عليك توفير الكتب المناسبة، والمجلات

المشوقة، التي تتحدث عن هواياتهم، وثق أنهم سوف يندفعون إلى قراءتها، ويمكن لك أن تحاورهم فيها، وهل يرغبون في المزيد منها؟ ولا تقلق إذا كانت هذه الكتب تافهة، أو لا قيمة لها في نظرك! فالمهم هنا هو تعويد الطفل على القراءة وغرس حبها في نفسه .

١٠ – قراءة الطفل والتلفزيون :

إن كثرة أجهزة التلفزيون في المنزل، تشجع الطفل على أن يقضي معظم وقته في مشاهدة برامجها، وعدم البحث عن وسائل للتسلية، أما مع وجود جهاز تلفزيون واحد، فإن الطفل سوف يلجأ إلى القراءة بالذات حين يكون فرد آخر في الأسرة يتابع برنامجاً لا يرغب الطفل في متابعته .

وإياك أن تضع جهاز تلفزيون في غرفة نوم طفلك لأنه سوف ينام وهو يشاهد بدلاً من قراءة كتاب قبل النوم .

وكلما كبر طفلك وازدحمت حياته، وزاد انشغاله، فإن وقت ما قبل النوم، يصبح هو الفرصة الوحيدة للقراءة عنده، لذا أحرص على غرس هذه العادة في طفلك.

١١ – العب مع أطفالك بعض الألعاب القرائية :

والألعاب التي يمكن أن تلعبها مع طفلك ليحب القراءة كثيرة جداً، ولكن اختر منا الألعاب المشوقة والمثيرة، وهناك ألعاب يمكن أن تبتكرها أنت مثل : أكتب كلمات معكوسة وهو يقرأها بشكل صحيح، وابدأ بكتابة اسمه هو بشكل معكوس فمثلاً اسمه (سعد) اكتبه له (دعس) واطلب منه أن يقرأه بشكل صحيح وهكذا .

ومن الألعاب : أن تطلب منه أن يقرأ اللوحات المعلقة في الشوارع، وبعض علامات المرور، كعلامة (قف) ومن الألعاب التي يمكن أن تبتكرها لطفلك، يمكنك كتابة قوائم ترغب في شرائها من محل التموينات، واجعل طفلك يشطب اسم الشيء الذي تشتريه. ومن الألعاب القرائية : صف بعض

الأحرف المغنطة على الثلاجة، واكتب بها بعض الكلمات، واطلب من طفلك قراءتها، ثم دعه هو يكتب الحروف والكلمات وأنت تجيب، وحاول أن تعطيه إجابة خاطئة أحياناً حتى يصححها لك، وتذكر أن الطفل يحب أن يتولى زمام اللعبة خاصة مع أبوية .

١٢ – تابع باستمرار كيف يتم تدريس القراءة لأطفالك

زر المدرسة وتعرف على معلم القراءة، وبين له أنك مهتم بقراءة طفلك وبين له أيضاً البرامج التي تقدمها لطفلك ليكون محباً للقراءة. واسأل معلم القراءة كيف يتم تدريس القراءة لطفلك، واسأله عن الأنشطة القرائية التي يمارسها طفلك في المدرسة، واسأله عن علاقة طفلك بمكتبة المدرسة .

وحاوره بشكل لطيف عن أهمية الأنشطة القرائية التي يجب أن يتعود عليها الطفل في المدرسة !! ولا تنس أن تقدم خطابات الشكر للمعلم الذي يؤدي درس القراءة بطريقة تنمي حب القراءة لدى الطفل. وأحياناً يخشى المعلم القيام بأنشطة قرائية حرة داخل الصف ويترك المقرر قليلاً، لذا عليك أن تدعم هذا المعلم وترسل له خطابات الشكر هو ومديره، واشكره على عمله! واعرض عليه التبرع بالقصص المشوقة والكتب المناسبة لمكتبة الفصل ! عندما يسمع المعلمون الآخرون عن هذا التشجيع فقد يجدون الشجاعة لعمل الشيء ذاته في فصولهم !!

١٣ – طفلك والرحلات المدرسية وأصدقاؤه والقراءة :

إذا شارك طفلك أو ولدك في رحلة مدرسية، فاحرص على أن تزوده ببعض الكتب والقصص المشوقة! فقد يكون هناك وقت مناسب لكي يقرأ فيها، ويمرر هذه الكتب والقصص المشوقة! والمفيدة لأصدقائه! ولكن ينبغي أن يطلع عليه المعلم أولاً .

أيضاً يمكن أن تقدم لأصدقاء طفلك بعض الكتب والقصص المشوقة أو يعيرها ولدك لهم. هذا سوف يضمن إنشاء أصدقاء لطفلك يحبون القراء .

١٤ – السيارة وقراءة طفلك !

احرص على توفير المجلات والقصص المناسبة لطفلك في سيارتك. وقدمها لطفلك أثناء القيادة، ولا سيما إذا كان الطفل سيجلس لمدة طويلة في السيارة. إن الطفل وقتها سوف ينشغل في القراءة ويكف عن الصراخ والمشاجرة وهذه فائدة أخرى !!

ومن الملاحظ أن من الناس من يمضي وقتاً طويلاً، وسيارته واقفة لغسيلها أو إصلاح المهندس فيها، أو لأي سبب آخر. ولا يستفيد من هذا الوقت في القراءة في مجلات أو كتب نافعة. فلا تجعل أطفالك من هذا النوع إذا كبروا!!

١٥ – طفلك والشخصيات التي يحبها والتي يمكن أن تجعله يحبها:

من المهم أن تزود طفلك ببعض الكتب عن الشخصيات التي يحبها، أو التي يمكن أن يحبها، وهذا كله موجود في قصص مشوقة وجذابة، ولاسيما إذا كان طفلك لا يحب قصص الخيال لكنه يحب قصص الخير ضد الشر والمغامرات الواقعية .

١٦ – عود طفلك على قراءة الوصفات !

عندما تشتري دواء، فإن وصفة طريقة تناول الدواء تكون موجودة داخل العلبة. وعندما تشتري لعبة لطفلك تحتاج إلى تركيب، فإن وصفة طريقة التركيب تكون مصاحبة لها. لذا من الضروري أن تطلب من طفلك أن يقرأها أولاً، أو أن تقرأها له بصوت واضح وتشرح له ما لم يفهمه منها .

المهم أن يتعود على قراءة أية وصفة مصاحبة لأي غرض لأن ذلك سوف يدفعه إلى حب القراءة والتعود عليها .

١٧ – لا حق أطفالك بالقصص الجذابة والمشوقة في أماكن تواجدهم

ضع القصص بجوار التلفزيون، وأماكن اللعب، وبجوار السرير،وضع قصصاً جذابة للنوم ولكن لا تكره طفلك على القراءة أبداً !!

١٨ – أفراد أسرتك والقراءة !!

تحدَّث مع أفراد أسرتك عن المقالات والكتب التي قرأتها. وخصص وقتاً للحوار والنقاش فيها. وليكن ذلك بوجود أطفالك، واسمح لهم بالمشاركة في الحوار، وحاورهم في قراءتهم، وشجعهم على القراءة ! وعلى كتابة ما يعجبهم من القصص في دفتر خاص بذلك .

١٩ – الطفل ومسرح القراءة :

إن الأطفال يقرؤون بسهولة عندما يفهمون ما يقرؤون، لذا اختر الأدوار في القصة، واجعل طفلك يصبح إحدى الشخصيات ويقرأ الحوار الذي تنطق به وهذا هو ما يسمى (مسرح القراءة) .

وهذا سوف يساعد على المتع والإثارة أثناء القراءة .

٢٠ – قطار القراءة يتجاوز أطفالك :

لا تيأس أبداً ؛ فمهما بلغت سن أطفالك، ومهما كبروا يمكنهم أن يتعلموا حب القراءة، لكن من المهم أن توفر لهم المجلات، والكتب التي تلبي حاجاتهم القرائية، ومن الممكن أن تشترك لهم في بعض المجلات المناسبة، ولا سيما إذا كانوا مراهقين عليك أن تشبع حاجاتهم القرائية بشكل أكبر .

أساليب لتوفير الوقت بواسطة التخطيط

١ـ الالتزام بأهداف سنوية للتطوير الشخصي والانجازات المهمة في حياتك: وقم بترجمة هذه الأهداف إلى قوائم عمل تتم مراجعتها بشكل أسبوعي أو يومي.

٢ ـ اقض عشرين دقيقة في بداية كل أسبوع وعشر دقائق في بداية كل يوم وأنت تخطط قوائم الأعمال التي ستقوم بها :

اسأل نفسك "ماذا سأنجز هذا الأسبوع/ اليوم؟ صنف هذه الأهداف في ثلاث مجموعات: أ و ب و ج بناءً على أهميتها بالنسبة لك.

٣ ـ قم بشراء مفكرة ودوّن فيها برامجك ونشاطاتك.

٤ ـ لا تقم بأكثر من عمل واحد في نفس الوقت.

إن بدء أي عمل والتوقف عنه ثم معاودة إتمامه يستهلك وقتاً. لا تترك عملاً تقوم به إلا بعد إتمامه. كما أن الجودة تتأثر سلبياً إذا كنا نقوم بأكثر من عمل واحد في نفس الوقت، وكما يقول المثل "لا تستطيع ان تحمل بطيختين في يد واحدة".

٥ ـ لا تفتح الرسائل غير المهمة :

يمكنك أن ترمي ٢٥٪ من بريدك أو إيميلك دون أن تفتحه ودون أن يؤثر ذلك عليك.

٦ ـ لا تضع أي عمل جانباً دون أن تكون قد قررت اتخاذ إجراء بشأنه.

٧ ـ تذكر قاعدة أنك تحصل على ٨٠٪ من إنتاجك من ٢٠٪ من جسدك لذلك عليك أن تركّز كل وقتك على هذه الـ ٢٠٪.

٨ ـ احتفظ لديك ببطاقات ٥×٣ سم.

دون عليها كل ما يحدث لك خلال ذلك اليوم مما ترغب في تذكره. وسجّل كل التزام تقوم به.

٩ ـ احمل معك عملك الخفيف وقراءاتك إلى كل مكان تذهب إليه: وبهذا تكون منتجاً عندما تضطر إلى الانتظار في مكان ما أو عند إشارات المرور.

١٠ ـ في نهاية كل يوم قم بتسجيل كافة الأعمال المهمة التي عليك إنجازها في الغد.

١١ – حين تكون في الشارع أو في مكان عام، ليس من الضروري أن تكتب ملاحظاتك، مهما كانت ضرورية، فلتقم بتدوينها بعد عودتك من تلك المهمة.

مهارات التواصل الاجتماعي

من منا لا يحتاج إلى مهارات التواصل الاجتماعي؟

بالطبع جميعنا يحتاجها.. بغض النظر عن المستوى التعليمي أو مستوى الدخل أو المهنة أو السن؛ نحن نحتاج إلى المهارات التي تمنحنا الثقة بالنفس والقدرة على التخفيف من قلق الآخرين عند التعرض لمواقف حرجة. كلنا نذكر تلك التوجيهات التي كنا نتلقاها في طفولتنا، مثل: "لا تتكلم مع الغرباء" و"السلامة خير من الندامة"، والتي قد تشكل عندنا في فترة لاحقة حواجز من شأنها أن تحدّ من مهاراتنا الاجتماعية في التواصل مع الآخرين..

إن الانتقال إلى دور قيادي على مستوى العلاقات الاجتماعية؛ من تعريف الآخرين بالنفس، وتعريف الآخرين ببعضهم، والمبادرة في فتح الحوار في جلسة ما (ببساطة "كسر جمود الجو العام")، قد يحمل معه جانباً من المجازفة. ورغم

أن الالتقاء بأناس جدد يسبب لمعظمنا شعوراً بالحرج، إلا أنه باستطاعتنا تجاوز ذلك بسهولة من خلال تطوير المهارات التالية:

١- التعريف بالنفس: أول خطوة في الوصول إلى الثقة بالنفس تكمن في قدرتك على تقديم أو تعريف الآخرين بنفسك عند لقائك بهم للمرة الأولى. والمسألة غاية في البساطة.. امش باتجاه أحدهم مبتسماً وانظر إليه، ثم قل: "مرحباً، أنا (فلان)". ومن يتبع ذلك سواء في مناسبات رسمية أو غير رسمية، وبغض النظر أكان شاباً أم كبيراً في السن، سيكون قادراً على تشكيل صداقات بشكل سريع. مد يدك وأظهر مودتك.. وبالطبع هذا لا يعني مطلقاً أنه يمكنك تجاوز حدود اللياقة وإبداء الكثير من الحميمية؛ فمن شأن هذا أن يثير اللغط والشائعات في لمح البصر. ومن الضروري أيضاً أن تكون واثقاً من رغبتك في لقاء الطرف الآخر.

٢- التعريف بالآخرين: بعدما تنتهي من التعريف بنفسك، سيكون عليك تقديم صديقك الجديد إلى الآخرين.. وهنا، لابد من مراعاة القواعد الآتية:

- عند التعريف بشخصين يجب الانتباه إلى ذكر اسم الشخص الأهم أولاً؛ أي ذكر اسم الشخص الذي يفترض أن يلقى الاهتمام الأكبر من المجموعة.
- يتم تقديم الشخص الأصغر سناً إلى الأشخاص الأكبر منه سناً.
- يتم تقديم الرجال إلى النساء.
- يتم تقديم الموظفين إلى المديرين.

٣- مهارات المحادثة: بعد الانتهاء من التعارف ننتقل إلى كيفية البدء في حوارات مع الآخرين.. فبعد بضعة تعليقات مختصرة يحين وقت الحوار الحقيقي.. لكن كيف؟

يحب الناس - عادةً - التحدث عن أنفسهم، وكل ما تحتاجه هو طرح بعض الأسئلة على الآخرين في الوقت المناسب كي تجرهم إلى ذلك، لكن هنا يجب الحرص على أن تكون الأسئلة المطروحة تتناسب مع طبيعة اللقاء،

والابتعاد عن طرح قضايا حساسة (مثل السياسة، الدين، الصحة، المال ... الخ). إن اطلاعك على آخر التطورات في مختلف الميادين - من خلال الجرائد والصحف والنشرات الاختصاصية - له أن يمدك بموضوعات جيدة لحوارات متنوعة. يحتاج الأمر إلى بعض الجرأة، لكن القارئ الجيد والمطلع بإمكانه محاورة أي شخص في أية مناسبة.

والآن، بعد أن تمكنّا من فتح الحوار، من المهم معرفة كيف ننهيه.. كل ما عليك فعله هو أن تقول: "عذراً، سررت جداً بلقائك.." ويمكن إضافة "أظنني أرى (زوجي، عميلي، مديري ...الخ)".

٤- الانتقال من حالة "الضيف" إلى حالة "المضيف": إذا كنت مدعواً إلى حفلة استقبال أو اجتماع عمل، تكون أنت الضيف، لكن أن تتمكن من القيام بدور المضيف فهذا شيء رائع حقاً.

يكون "المضيف" (سواء كان شخصاً أو أكثر) متفائلاً وحماسياً، بحيث يقوم بتعريف الآخرين بنفسه، يعرِّف الآخرين ببعضهم ويستخدم مهارات الحديث ويدير اللقاء بشكل جيد.. إضافة إلى ذلك، فإنه يعكس ثقته بنفسه وطبيعته القيادية من خلال مهاراته الاجتماعية. ورغم أنها قد لا تكون من طبيعته، لكن باستطاعته أن يجعل سلوكه الرفيع ودماثته يبدوان حقيقيين عندما يفضِّل الآخرين على نفسه. أما "الضيف" فيكون متردداً في الاختلاط مع الآخرين، ينتظر جانباً كي يقدمه المضيف إلى باقي الضيوف. إنه ينتظر المبادرة من الآخرين، ويفتقر بشكل عام إلى الجرأة والمبادرة. ويمكن أن يفسر الآخرون تصرفه هذا على أنه تكبُّر أو انطوائية. التصرف "كمضيف" يتطلب منا الخروج من دائرة راحتنا الخاصة، ومحاولة تقديم الراحة للآخرين بعيداً عن الأنانية بحيث ينظر الجميع إلى أولئك " المضيفين" على أنهم قياديون وواثقون بأنفسهم، ويتمنون ضمناً أن تكون لديهم القدرة مثلهم على نشر السرور والراحة في تلك الملتقيات.

إن اتباع تلك الخطوات الأربع يمكّننا فيها "كسر جمود" مثل هذه الملتقيات- أكان هدفها العمل أو الترفيه. وإن القدرة على التواصل مع الآخرين ببعض المرح والانطلاق هو مظهر من مظاهر السلوك الجيد الذي يتمثل في تحقيق الراحة للآخرين بتفضيلهم على أنفسنا.

ربما يتطلب التحول من سلوك "الضيف" إلى سلوك "المضيف" أو المبادرة بتعريف الآخرين بأنفسنا جهداً خاصاً، إلا أننا بالتمرين، سرعان ما سنمتلك الثقة بأنفسنا التي كنا نحاول تصنّعها أمام الآخرين.

الكثير منا قد يتجاهل أو لا يكترث بهذه النقاط وهو لايعلم أنه بتجاهله هذا قد يضيع عليه كثيراً من الفرص في حياته.

وعلينا أن نركّز على نقطة التحول من حالة الضيف إلى حالة المضيف، فتلك يمكن استخدامها في مناسبات كثيرة.

أفكار إيجابية في حديثك

١- لا تصر على أن تكون صاحب الرأي الصائب.

٢- اجعل كلامك محدداً.

٣- من قال لا أعلم فقد أفتى..

٤- لا تقل....أنا ممل ولذا فإني لا أتحدث..

٥- أشياء لا يحب الناس سماعها فلا تقل مثلاً: لدي صداع مزمن..

٦- أنت مخطئ .. عبارة قد تبعد عنك كل الناس.

٧- قدم "السكر" أولاً حتى يتقبل الناس منك "مرارة" نقدك..

٨- لا تفتح فمك قبل أن تعرف الحقيقة.

العتاب عندما يكون ضرورة

العتاب فيه صفاء النفوس والعتاب على قدر المحبة، قول يتداوله الناس، لكن العتاب لا يكون أسلوباً فعالاً، إلا إذا استخدم في الوقت المناسب ومع الشخص المناسب الذي يتقبل العتاب اللطيف بصدر رحب.

وحتى لا تخسر أصدقاءك من عتابك لهم، نقدم لك فيما يلي ست نصائح في هذا الشأن :

حدد عتابك :

فلا يجب أن يزيد عتابك على حد معين، ولا تحول كلامك لنوع من التوبيخ، ولا تكرر ما تقوله ولا تلح كثيراً، حتى لا يتحول كلامك لنوع من الهجوم غير المحبب .

لا تتهاون :

بينما لا يجب أن يزيد عتابك على حد معين، يلزم أيضاً أن لا ينقص عن الحد الذي يجعله فعالاً، فالتهاون أحياناً يؤدي إلى استسهال الأمر من قبل صديقك، ومن ثم يتمادى في عدم مراعاة ما يضايقك .

لا توجه اتهاماً مباشراً :

فلا يجب أن تضع صديقك موضع المتهم، فتضطره للدفاع عن نفسه بطريقة تبدو وكأنه يبرئ شخصه من تهمة مؤكدة، فذلك يوغر صدره تجاهك، وربما تخسره جزئياً أو كلياً .

ضع النقاط على الحروف :

عندما تعاتب صديقك حدد بدقة الأشياء التي ضايقتك منه، بمعنى أن تضع النقاط على الحروف، مع التأكيد عند عتابك أنك باق على صداقته، وأن عتابك ما هو إلا من باب البقاء على الود القديم .

كن مهذباً :

فلا تستخدم أبداً كلمات خارجة عن الأدب، وانتق ألفاظك بعناية، حتى لا تحرج صديقك فلا يعود ينسى كلماتك .

كن هادئاً :

لا ترفع صوتك، وتكلم بهدوء ودون انفعال، وتذكر أنك تعاتب ولا تشاجر .

التبرم وتلون المزاج

إن للناس سبلاً ثلاثة في مواجهتهم لأية أزمة نفسية .. فالأول - وهو الشائع منها – هو الاستسلام وعدم التحرك لمعرفة الأسباب وعلاجها ، وبالتالي فهم يعيشون حالة من التأقلم مع الأزمة على مضض، ومن الطبيعي أن يصل الأمر في بعض الحالات إلى حالة الانهيار، عندما لا تقاوم سدود النفس تلك الأمواج العاتية .. والثاني! : فهي محاولة التظاهر بأنه لا مشكلة، ومن ثم المبالغة في اقتناء الملذات والانغماس في الشهوات، ومنها الإدمان على الممنوعات، كل ذلك لكي ينسى الفرد ما هو فيه .. والقسم الثالث : هو البحث عن الجذور، والاعتقاد بأن الحل هو في القضاء على الأزمة لا في تجاهلها .

إن من الأمراض الشائعة والتي من الممكن القول بأنه لا يخلو منه فرد - وإن حاول البعض المكابرة وإنكار ما هو فيه - ألا وهى حالة التبرم والضيق وعدم الإحساس بالانبساط النفسي، ومن الطبيعي أن تنعكس هذه الحالة حتى على البدن.... وعليه فإن الأزمة لا تكون سبباً لفوات المنافع الأخروية فحسب، بل سبباً لمعيشة الضنك.

إن الحياة الدنيا في واقعها ضيقة جداً ، فإن حدودها المادية تجعل التحرك فيها محدوداً ، إذ المجال غير مفتوح لأن يحقق الإنسان كل طموحاته في الحياة الدنيا ، ومن هنا يبتلى بنكسة أخرى عندما يخسر رغبة من رغباته، أضف إلى أن طبيعة المتاع الدنيوى سرعان ما توجب الملل، لأنه لا تجدد فيه، وهذا هو الذي يعترف به المتوغلون في عالم الاستمتاع الجسدي، عندما يستنفدون كل ألوان المتع، ويصلون إلى طريق مسدود في الحياة، فإنهم يعيشون حالة من الارتداد على أنفسهم، والتبرم من واقعهم إلى درجة أن يقدم أحدهم على إنهاء حياته، عندما لا يجد مبرراً للاستمرار في ذلك .

إن الله تعالى يدعونا إلى الحياة السعيدة من خلال ما رسمه لنا من خطة الحياة، فإذا رأى عبده عاكفاً على طاعته، فإنه سيمنحه تلك المنحة النادرة التي لا يصل إليها أحد من عشاق الهوى : ألا وهو شرح الصدر، والذي إذا وصل إليه العبد، فإنه سيرى كل ما في الوجود صغيراً وإن كبر عند الناس، إذ إنه ليس هناك شيء في عالم الوجود يستحق الالتفات إليه باستقلال، إذ أزمة الأمور طراً بيده، والكل مستمدة من مدده .. أو هل يا ترى من الممكن أن يستسلم من يعيش هذه الحالة من الترفع الباطني، لأزمة من الأزمات، وهو يعتقد أن الكاشف عن كربه، هو من بيده مقاليد السموات والأرض ؟!

إن من آثار انشراح الصدر هو: الإحساس بحالة التمدد في خط الوجود، بحيث يرى كل شيء بمنظار الوقوع في خط الأبدية .. فكل إيجاب - عاقبته السلب في خط الزمن المستوعب للبرزخ والقيامة - لا يمكن أن يعد إيجاباً بل هو عين السلب .. فإن من الغباء بمكان، أن يكدس الإنسان موجبات الشقاء الأبدي في الحياة الخالدة، مقابل سويعات من الأنس المحرم، وهو يعلم بفنائية اللذة وبقائية التبعة !! ..

فتأمل في كلمة (النور) الدالة على أن هذه الأداة ترفع التحير من حياة الإنسان، ذلك التحير الذي يقض مضاجع أغلب الخلق، فإنهم لا يعلمون إلى أين يسيرون بشكل واضح، لا في دنياهم ولا في آخرتهم !! .. وتأمل في كلمة (يقذفه) الدالة على أمر الهي لا بد وأن يتحقق من جانب المولى، وذلك حينما يرى قابلية في نفس عبده المؤمن، لتلقي هذا الفيض الربوبي .

ومن الآثار المهمة لشرح الصدر والتي يعشقها الكثيرون هي : حالة المحبوبة في نفوس الخلق، فإن منشرح الصدر موجود لطيف رقيق، لا يخرج عن طوره، بل يعيد الخارجين عن أطوارهم إلى نصابهم .. ومن هنا صاروا مصدر خير في الارض .. ولنتساءل أخيراً : ما قيمة ذلك الود الذي يأتي من غير هذا السبيل ؟!.. وهل المتوادون هذه الأيام أوفياء لهذا الود ؟!.. ولو كانوا أوفياء، فإن أحدهم

يرى لوعة الفراق أمام عينه في الدنيا قبل الآخرة !! .. وأما في الآخرة، فهل تدع أهوال القيامة لباً لذي لب، كي يفكر فيمن كان يهواه قبل دهور غابرة ؟!.

قوة التحكم في الذات

١- استيقظ صباحاً و أنت سعيد: فيجب علينا أن نبدأ يومنا بأفكار إيجابية وأن تكون هناك نظرة سليمة نحو الأشياء.

٢- احتفظ بابتسامة جذابة في وجهك: حتى وإن لم تكن تشعر أنك تريد ذلك.

٣- كن البادئ بالسلام و التحية.

٤- كن منصتاً جيداً.

٥- خاطب الناس بأسمائهم: فكل الناس أو معظمهم يشعر بالاعتزاز عندما تناديه باسمه ولا تنادِه بألفاظ مثل:(يا أخي أو يا هذا أو غيرها من الألفاظ).

٦- تعامل مع كل إنسان على أنه أهم شخص في الوجود: فكل شخص يريد أن يشعر بأهميته.

٧- ابدأ بالمجاملة: بذلك تستطيع إدخال السرور في قلوب الآخرين، ولكن لا تصل إلى حد التملق بمجاملتك.

٨- قم بإعداد المفاجآت السارة لمن تحب: كتقديم هدية لشريكة أو شريك الحياة بمناسبة ذكرى الزواج أو الاتصال بصديق و تهنئته بالعيد و هكذا.

٩- كن سبباً أن يبتسم أحد كل يوم: كأن ترسل رسالة شكر لطبيبك أو من قام بعمل خدمة لك.

١٠- كن دائم العطاء: وليكن عطاؤك بدون مقابل ولا تنتظر أن يرد الآخرون ذلك.

١١- سامح نفسك و سامح الآخرين: فلا تفكر بالانتقام وكن ذا نفس صافية متسامحة.

١٢- استعمل كلمة من فضلك و شكراً: فلهذه الكلمات سحر كبير. استعملها دائماً و سترى الفرق عندما تتعامل مع الآخرين.

العوامل المشتركة بين الناجحين

النجاح هو ذلك الشيء الذي يسعى إليه كل الناس، ويتساءل الناس كلهم دوماً، ما هو النجاح؟ وكيف نصل إلى النجاح؟ ولا توجد إجابات مباشرة لهذه الأسئلة، لأن النجاح له عوامل كثيرة ومختلفة تحدد كيف سيصل الفرد للنجاح، وتختلف هذه العوامل باختلاف الأفراد والمجتمعات، لكن هناك عوامل كثيرة مشتركة بين النجاح والناجحين، نستعرضها هنا بدون تفاصيل مطولة، وسنفصل في كل نقطة في مواضع لاحقة:

وجود رسالة للحياة، وهو عامل مشترك بين كل الناجحين والمتميزين، والرسالة هي الغاية التي يريد الفرد تحقيقها في حياته، وهي أمر مستمر ولا ينتهي إلا بموت الفرد، لذلك يعتبر النجاح رحلة مستمرة لا تتوقف، وهو في مراحل يكون نجاحاً باهراً وفي أحيان يكون فشلاً أو نجاحاً باهتاً، والفرد

الذي وضع رسالة لحياته والتزم بها نجده أكثر حرصاً على وقته وأكثر حرصاً على إنجاز أهدافه وترك إنجازات بارزة من بعد وفاته. هذا هو العامل الأول المشترك بين الناجحين، وجود رسالة للحياة.

التخطيط وتحديد الأهداف، وهذا أمر بديهي، لأن من التزم برسالة يؤديها في حياته سيضع أهدافاً لتحقيق هذه الرسالة، وسيخطط ليحقق أهدافه بالتدريج، والتخطيط للحياة قد يكون عبارة عن أهداف عامة وخطط تفصيلية وقد يكون تخطيطاً مفصلاً لفترة معينة، والتخطيط يساعد الإنسان على التركيز وعدم التشتت في أعمال جانبية لا تحقق أهدافه.

تنظيم الوقت أو إدارة الذات، وهو التخطيط اليومي، أي كيف سيقضي هذا الإنسان يومه؟ وتنظيم الوقت هو الذي يحدد نجاح الفرد أو فشله في النهاية، لأن اليوم الناجح الذي استفاد منه الفرد يقرب إلى النجاح ويقرب من تحقيق الأهداف وإنجاز الرسالة، واليوم الذي لم يستفد منه ولم يستغله فسيؤخره عن تحقيق أهدافه وأداء رسالته، لذلك إدارة الذات واستغلال الوقت هو الذي يحدد نجاحك وفشلك.

التعامل مع الآخرين، وهو فن يجب أن يتعلمه كل شخص يود أن يحقق أهدافه، فلا نجاح من غير علاقات ولا نجاح من دون التعامل مع الآخرين والتعاون معهم.

التجديد والإبداع، التجديد والإبداع متلازمان، وهما أمران ضروريان لكل شخص، إذ أن الروتين اليومي الممل يمتص من طاقة وحماسة الإنسان، فلزم عليه أن يجدد حياته، يجددها من جوانبها الروحية والعقلية والنفسية والجسدية، ولهذا تجد الناجحين يحرصون على تطوير أنفسهم من خلال عدة وسائل، ويحرصون على تطوير وسائلهم لتحقيق أهدافهم.

الفهرس

كيف تعيش الحياة وتحب الحياة ٥
الحياة والحب والجمال... ٦
اختر ثم حلل شخصيتك ٦
قيسي درجة نعومتك ١٤
اشبكي أصابعك وشاهدي الحقيقة ١٧
كن مغناطيساً للبشر ١٨
العطس يعبر عن الشخصية.. ٢٢
أسس تكوين الشخصية الناجحة ٢٣
العبقرية والنجاح ٢٣
مهارة الإدارة ٢٣
اليقظ هو الفائز ٢٣
التفوق على الذات... ٢٣
الوقت من ذهب ٢٤
الوصول إلى الأهداف.. ٢٤
تراكم النجاحات ٢٤
المهارات تؤدي للنجاح ٢٤
طاقة وإرادة... ٢٤
نصائح لممارسة التفكير الإيجابي... ٢٥
اضطّراب نقص الانتباه... ٢٥
ممارسة التفكير الإيجابي ٢٥
قواعد تنمية الذات ٢٨
قوانين تنشط مغناطيسيتك... ٣٠
قوانين التقمص العاطفي الهائل.. ٣٢
مشاهدتك للتلفزيون تحدد شخصيتك.. ٣٣
القيام بأعمال أخرى أثناء مشاهدة التلفزيون... ٣٣
التفرغ والاندماج أثناء مشاهدة التلفزيون.. .... ٣٣
الانفعال مع برامج التلفزيون... ٣٣
النوم المتقطع أثناء المشاهدة ٣٤
تبدّل القنوات باستمرار.. ٣٤
تنزعج من الإعلانات: ٣٤
وسائل لتطوير ذكائك العاطفي ٣٥
تقويم الذاتية.. ٣٩
البرمجة اللغوية العصبية .. Nlp... ٤٢
التفكير السلبي التشاؤم ٤٥
تعريف التفكير السلبي... ٤٥
أسباب التفكير السلبي... ٤٦
كيف نتخلص من هذا التفكير السلبي؟ ٤٧

أصعب الصعوبات ٤٩
ثقتي بنفسي كيف أبنيها ٥١
ما هو حلمك ٥٦
وصايا لإصلاح النفس وإدارة الذات ٥٧
مكان الخاتم يحدد الشخصية ٥٨
كيف تكونين متحدثة بارعة ٥٩
الابتسامة وحسن التعامل ٥٩
شعارات لتنمية الذات ٦١
ما نوع ابتسامتك ٦١
العقل اللاواعي والواعي ٦٣
الشخصية العاطفية تبوح بأسرارها ٦٧
من معالم شخصية العاطفي ٦٨
فن التعامل ٦٩
بعض القواعد التي تؤدي إلى كسب حب الناس ٦٩
مهارات تجعلك محبوباً ٧١
سهام صيد القلوب ٧٦
احذر هذه الأمور كي لا يكرهوك ٧٩
إذا كشّرت لك الدنيا فلا تكشّر لها ٨١
صعود الجبال مهمتي أنا ٨٢
يريدون تفكيك ذاتي ٨٥
كيف تكسب المناقشة والحوار؟ ٨٦
خطط جديدة لحياة عقلية ٨٨
خطط تجعل أولادك يحبون القراءة ٩٠
أساليب ترغيب القراءة للطفل : ٩١
أساليب لتوفير الوقت بواسطة التخطيط ٩٩
مهارات التواصل الاجتماعي ١٠٠
أفكار إيجابية في حديثك ١٠٤
العتاب عندما يكون ضرورة ١٠٤
التبرم وتلون المزاج ١٠٦
قوة التحكم في الذات ١٠٨
العوامل المشتركة بين الناجحين ١٠٩